

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

LES CAUSES DU CHOMAGE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le 26 Novembre 1931, à 14 heures

PAR

Raymond CASTRO

Président : M. ROGER PICARD, *professeur*

Suffragants : { MM. OUALID, *professeur*
LESCURE, *professeur*

PARIS

LES PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

49, Boulevard Saint-Michel, 49

1931.

LES CAUSES DU CHOMAGE



Digitized by the Internet Archive
in 2026

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

LES CAUSES DU CHOMAGE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le 26 Novembre 1931, à 14 heures

PAR

Raymond CASTRO

Président : M. ROGER PICARD, *professeur*
Suffragants : { MM. OUALID, *professeur*
LESCURE, *professeur*

PARIS

LES PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

49, Boulevard Saint-Michel, 49

—
1931

La Faculté n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises dans les thèses ;
ces opinions doivent être considérées comme
propres à leurs auteurs.



INTRODUCTION

Le chômage est le temps que l'on passe sans travailler. C'est ainsi que le Professeur Cannan remarque que ce phénomène n'a en soi rien d'inquiétant puisque dans les pays d'Occident la plupart des gens chôment un jour sur sept, grâce à une institution d'origine religieuse, et que les personnes à leur aise s'arrangent fréquemment pour passer en vacances le douzième du temps qu'il leur reste (1). Encore ne tient-il compte que du chômage dit complet. Dans le cadre plus étroit de la journée, une quinzaine d'heures sont communément consacrées au sommeil ou au repos. Il apparaît ainsi que d'une manière générale, l'homme chôme beaucoup plus qu'il ne travaille. Ce n'est cependant pas sur ce chômage-là que les statistiques nous renseignent et ce n'est pas de sa solution que les pouvoirs publics se préoccupent chaque jour davantage. Le mot « chômage » nous apparaissant comme un mot élastique, sous le couvert duquel on place les contenus les plus divers, il importe avant tout de préciser avec quel sens nous aurons à l'utiliser par la suite.

Si on a rarement utilisé le mot « chômage » dans son sens le plus général, si pour l'étudier, le mesurer ou le secourir, on lui a imposé des limites étroites, c'est qu'il est apparu impossible de ne pas distinguer deux catégories de cas, ceux où l'homme ne travaille pas parce qu'il ne veut pas ou ne peut pas travailler

(1) *Economic Journal*, mars 1930, p. 44.

et ceux où il ne travaille pas bien qu'il puisse et veuille travailler. Cette distinction est par exemple faite par de Lavergne et Henry (1) : « Que l'ouvrier chôme par suite de maladie, d'accident ou de grève, de paresse ou d'inconduite, la cause déterminante peut s'expliquer par un état physiologique ou moral qui lui est personnel. Ce n'est pas le travail qui manque à l'ouvrier, c'est l'ouvrier qui ne peut pas physiquement ou ne veut pas travailler. »

Cette dernière phase nous indique pourquoi une conception étroite du chômage doit être rejetée. On veut distinguer selon que le travail manque ou ne manque pas à l'ouvrier. Distinction qui, superficiellement examinée, paraît légitime, mais qu'il faut repousser si, comme nous le montrerons plus tard, on admet que le travail ne manque jamais. Pour le même motif, la distinction, courante au début de ce siècle, d'un chômage volontaire et d'un chômage involontaire, ce dernier étant seul étudié, devient beaucoup moins féconde, et se retourne même complètement, la catégorie du chômage involontaire ne renfermant plus que les cas de maladie, d'invalidité et de vieillesse. En effet, et si nous faisons abstraction de ces derniers cas, s'il y a toujours du travail à la disposition de tout homme désireux de travailler (travail dont la quantité, la qualité, ou le prix, peuvent très légitimement ne pas être acceptés par le chômeur), il ne peut y avoir de chômage que volontaire. Mais si nous nous obstinons à vouloir connaître la raison de cette scission en deux du problème du chômage, il faudra nous reporter aux ouvrages un peu anciens. L'explication, ici, ne peut être qu'historique. C'est ainsi que dans les *Documents sur la question du chômage*, publiés en 1896 par l'Office du Travail, on trouve une classification des causes du chômage qui

(1) *Le chômage, causes, conséquences, remèdes*, Paris, 1910, p. 5.

est des plus suggestives. On y distingue deux catégories de causes, les « causes personnelles » et les « causes générales », et deux sortes de chômage : un chômage « libre, personnel, imputable en grande partie aux individus ou à leur entourage immédiat », et un chômage « forcé, corporatif, immérité ». Ces qualificatifs nous éclairent : distinguer entre un chômage, sinon mérité, du moins imputable en grande partie aux individus, et un chômage immérité, c'est faire usage d'un critérium moral. Pourquoi rechercher si le chômeur est ou non responsable de son état ? L'explication est précieuse parce qu'elle indique l'angle sous lequel on s'est constamment placé, depuis la fin du siècle dernier jusqu'à la guerre, pour étudier et définir le chômage. Précieuse aussi parce qu'en nous indiquant le point de vue des auteurs d'avant-guerre, elle nous renseigne sur les services que nous pouvons attendre de leurs travaux. C'est que l'on était surtout préoccupé, quand on étudiait le chômage, de savoir qui mérite et qui ne mérite pas d'être secouru, et comment il faut secourir. Les ouvrages de l'époque étudiaient en quelques pages les « causes » du chômage, s'efforçaient en quelques autres d'arriver à une estimation satisfaisante du nombre absolu des chômeurs, et s'étendaient surtout longuement sur les divers modes d'assistance, d'assurance, d'organisation des travaux publics, et autres « remèdes » au chômage. Nous reviendrons sur cette obsession des remèdes qui caractérise dans une large mesure la littérature d'avant-guerre (et quelquefois, malheureusement, celle d'après-guerre), et en réduit considérablement l'intérêt.

Cependant, la plupart des auteurs s'occupent du chômage pris dans un sens étroit. Quand ils négligent de le définir, on s'aperçoit qu'ils ne traitent jamais que d'un certain chômage et de certains chômeurs, sans jamais prendre la peine de s'en expliquer, tant leur attitude leur paraît naturelle. On a vu l'explication

historique ; il y a cependant une autre raison : c'est que l'on est obligé de travailler sur des statistiques qui ne donnent jamais qu'une vision limitée du chômage. Les institutions administratives ou syndicales qui comptent les chômeurs s'intéressent rarement au chômage en soi, scientifiquement : elles distribuent des secours ou des indemnités à certains chômeurs, elles ne nous renseignent que sur eux. A peine peut-on citer, comme renseignements sur le chômage en général, certains recensements de la population et certaines statistiques de l'emploi ; cependant leur usage reste très limité. La plupart des statistiques dont nous disposons sont des statistiques d'assurance ou d'assistance (1) ; on paraît donc fondé de ne s'occuper que du chômage assuré ou assisté. Mais ceci n'est plus vrai. Nous avons des statistiques du temps perdu par suite de grèves ou de lock-outs : en certaines années, les chiffres sont considérables. C'est ainsi qu'en Angleterre et Irlande du Nord, plus de 40 millions d'heures de travail ont été perdues en 1912 à cause de conflits du travail, plus de 80 millions en 1921, et plus de 160 millions en 1926. De même les caisses d'assurances sociales nous renseignent sur le temps perdu à cause de maladie, invalidité ou vieillesse. Même dans les pays où ne fonctionnent pas les assurances sociales, comme les Etats-Unis, nous sommes renseignés sur ces points : c'est ainsi que dans l'Etat de New-York, en 1916, 2 jours de travail étaient perdus par tête et par an pour cause de grève, et cette perte était cinq fois moindre que celle due à la maladie. On estimait qu'à tout moment il y avait trois millions de personnes sérieusement malades sur tout le territoire de l'Union, ce qui signifiait une perte moyenne de 13 jours par personne et par an (2). Nous reconnais-

(1) Sur la valeur respective de ces statistiques, voir : Bureau International du Travail : *Etudes et documents*, série C, n° 7 et série N, n° 7.

(2) *Waste in industry*, New-York, 1921, pp. 17 et 20.

sons volontiers que ces chiffres sont bien inférieurs à ceux du chômage dû à d'autres causes, mais ils sont néanmoins plus considérables qu'on ne l'imagine, et l'économiste « à la recherche du temps perdu » ne peut se permettre de les négliger.

Pour des raisons analogues, un grand nombre d'économistes se refusent à considérer comme chômeurs ceux qui ne sont pas des ouvriers. C'est ainsi que pour M. Daniel Bellet, « le vrai chômeur, c'est l'ouvrier (1) ». On sait d'autre part que le dictionnaire de l'Académie définit le chômage « la période pendant laquelle l'ouvrier ne travaille pas ». D'autres auteurs ne mentionnent même pas la possibilité du chômage parmi les classes non ouvrières. Il ne s'agit pas d'une simple possibilité théorique : d'autres classes que la classe ouvrière sont quelquefois touchées, et très durement, par le chômage. Le rapport du Directeur de la Conférence Internationale du Travail (15^e session, 1931) signale l'existence de 103.451 chômeurs agricoles en Andalousie ; pour d'autres pays, comme les Etats-Unis et le Canada, on ne peut donner de chiffres, mais on sait qu'un fort chômage sévit parmi les agriculteurs. De même, à la suite de la guerre et des inflations qui l'ont suivie, on a signalé dans divers pays un « chômage des classes moyennes ». S'il est vrai que d'une manière générale le chômage est plus important parmi ceux qui produisent ou qui transportent, il n'en existe pas moins parmi ceux qui distribuent et rendent des services, employés et membres de certaines professions libérales. C'est ainsi que l'an dernier, en Allemagne, 34.000 ingénieurs étaient sans emploi.

Nous dirons donc que le chômage est le temps que l'on passe sans travailler. Ainsi défini il comprend, ce qu'excluent la plupart des définitions, le temps consacré au repos et le temps qui n'a pas été consacré au travail

(1) Daniel BELLET, *Le chômage et son remède*, Paris, 1912, p. 5.

à cause de grèves, lock-outs, maladie, invalidité et vieillesse. Un rapport américain définit le volume du chômage : « la différence entre le nombre de personnes actuellement employées et le nombre de celles qui désirent un emploi et qui habituellement ont besoin d'un emploi pour vivre (1). Une définition plus complète du volume du chômage serait la suivante : c'est la différence entre le nombre d'heures de travail possibles et le nombre d'heures effectivement travaillées. Une statistique parfaite du chômage serait une statistique de tout le temps perdu.

Une étude d'ensemble du chômage ainsi conçu ne serait pas théoriquement impossible, et serait même d'un grand intérêt. Cependant une recherche des causes du chômage qui, tout en signalant l'étendue du phénomène, ne voudrait pas limiter le champ de ses investigations, risquerait de présenter un certain caractère de disparate ; parce que, le chômage étant dans tous les cas la conséquence, les origines peuvent se trouver dans un domaine qui n'appartient pas à la science économique, et demandent ainsi à être traitées selon d'autres disciplines. C'est ainsi que les causes du chômage résultant de la vieillesse, de l'invalidité et de la maladie, sont les causes de la maladie, de l'invalidité, et de la vieillesse ; phénomènes qui intéressent beaucoup plus la physiologie et l'hygiène que la science économique, bien que leurs conséquences économiques soient loin d'être négligeables. De même les causes du chômage résultant des grèves et lock-outs, ce sont les causes de ces conflits. Ici aussi les conséquences économiques peuvent être considérables, mais l'étude des causes nous entraînerait sur un terrain principalement politique et social. Pour des raisons analogues, il vaut mieux ne pas étudier ici la durée du travail et les jours de chômage légal. Tous ces phénomènes varient dans le temps et

(1) *Recent Economic Changes, a report of conditions in the United-States, 1922-1928*, p. 469.

dans l'espace, ils présentent sans aucun doute des fluctuations saisonnières, cycliques, irrégulières et séculaires ; selon les pays et les climats leur importance est plus ou moins grande, leurs caractères différents ; leur étude et l'étude de leurs causes sous un angle économique, peut et doit être entreprise. Pour notre part, nous nous bornerons à les signaler.

Pour ce qui est du chômage des classes non ouvrières, il est beaucoup plus difficile d'en faire abstraction. Le chômage des agriculteurs, des employés et des classes moyennes peut être traité selon les mêmes méthodes et à l'aide des mêmes procédés que le chômage des ouvriers. Une étude qui les comprendrait ne risquerait donc pas de reproche d'hétérogénéité ; tandis qu'une étude qui les passerait sous silence ne pourrait donner une idée exacte des fluctuations du chômage qui, nous le savons, s'accompagnent de phénomènes migratoires, des plus intéressants, entre les diverses industries et professions. Il n'en reste pas moins que nous sommes très mal renseignés sur le chômage des classes non ouvrières, puisque les institutions administratives ou syndicales refusent d'indemniser ou de secourir ceux dont les gains dépassent un certain chiffre. Tout récemment, le Bureau of Labor Statistics des Etats-Unis a joint à ses indices de l'emploi, régulièrement publiés dans la *Monthly Labor Review*, des indices de l'emploi dans le commerce de gros et de détail, les hôtels, les entreprises d'utilité publique... etc. On peut espérer que cet exemple sera suivi. En attendant, l'insuffisance des matériaux statistiques se fait cruellement sentir.

Nous en arrivons ainsi, après avoir critiqué les définitions courantes du chômage, à limiter notre étude à un chômage qui ne diffère pas sensiblement de celui qui est couramment défini. Mais ce n'est pas du tout la même chose que de définir le chômage d'une manière étroite, et de lui donner un sens large, quitte à limiter

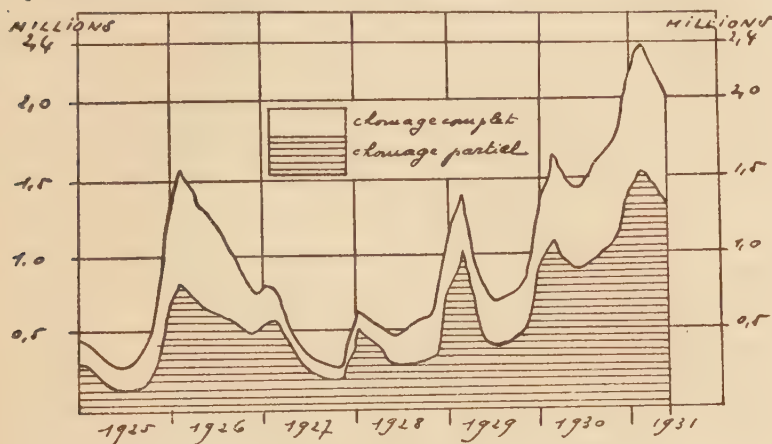
la recherche à une partie seulement, la plus importante à vrai dire, de sa vaste étendue, même si le résultat final apparaît, dans l'un et l'autre cas, pratiquement identique. Au point de vue théorique, il n'est pas sans intérêt, pensons-nous, de montrer que le chômage est un phénomène plus fréquent et plus général qu'on ne l'imagine.

Le chômage que nous étudierons se rapproche assez de celui qui a été défini par la Commission chargée en 1920, par le Conseil d'Administration du Bureau International du Travail, de formuler des recommandations sur « la définition internationale la meilleure à adopter du chômage involontaire ». Le texte suivant fut communiqué en 1921 aux Gouvernements membres de l'Organisation Internationale du Travail : « Le chômage est la situation du travailleur (entendant par là toute personne dont le moyen normal d'existence, actuel ou recherché, est l'occupation d'un emploi soumis à un contrat de travail) qui, pouvant et voulant occuper un emploi soumis à un contrat de travail, se trouve sans travail et dans l'impossibilité, par suite de l'état du marché du travail, d'être occupé dans un tel emploi. » On voit le nombre des restrictions, qui s'expliquent par le but d'une telle définition, qui est de permettre la comparabilité des statistiques nationales.

Pour en finir avec ces questions de définitions, signalons qu'on distingue entre le chômage complet et le chômage partiel ; le premier étant le manque complet d'emploi, le second n'étant qu'un manque de travail dans l'emploi maintenu. Il prend généralement la forme d'une réduction systématique, au-dessous de la normale prévue par le contrat de travail, soit du nombre d'heures de travail dans la journée (chômage partiel d'heures), soit du nombre des journées de travail dans la semaine (chômage partiel de journées). Statistiquement, il n'est pas facile de les distinguer. Le graphique suivant montre l'étendue respective du chômage complet et du chô-

mage partiel parmi les ouvriers syndiqués allemands (1).

Graphique I : *Chômage complet et chômage partiel parmi les ouvriers syndiqués allemands.*



Le chômage est un phénomène aussi ancien que le travail. M. Daniel Bellet nous rappelle que Périclès s'était vu forcé de faire exécuter d'immenses travaux dans le Péloponèse pour venir en aide aux nombreux chômeurs de cette époque (2). Une étude historique montrerait sans aucun doute la permanence du chômage à travers l'histoire, avec évidemment des variations profondes dans ses caractères et son amplitude. Cependant on n'a commencé de l'étudier qu'à une époque relativement récente. On ne s'attendait évidemment pas à ce qu'on l'étudiât d'un point de vue économique avant que la science économique se fût elle-même constituée, c'est-à-dire avant le début du XIX^e siècle ; mais on n'est pas peu surpris d'apprendre que les grands économistes classiques n'ont pour ainsi dire pas parlé du chômage. Pour Adam Smith, et à sa suite l'école de Manchester, le chômage est unique-

(1) *Reichsarbeitsblatt*, n° 18, 1931, II, p. 328.

(2) *Le chômage et son remède*, p. 4.

ment une question de salaires. L'emploi est plus ou moins régulier selon les professions : le salaire est établi de telle façon qu'il compense l'absence de gain des périodes de chômage ; les salaires sont plus élevés dans les professions où l'emploi est très irrégulier, et par conséquent le chômage plus fréquent. Puisque les périodes de chômage sont prévues, et se retrouvent dans la rémunération des travailleurs sujets au chômage, celui-ci ne peut entraîner aucune conséquence fâcheuse, et il n'y a pas à s'en préoccuper. Ricardo, J. B. Say et Bastiat ne disent rien du chômage. Les économistes classiques plus modernes, comme Cairnes, Jevons, John Stuart Mill, n'en parlent pas, ou en font une question de salaires comme Adam Smith. Nous devons nous attendre au silence de l'école libérale, silence qui s'accorde fort bien avec son optimisme bien connu, puisque le jeu des intérêts personnels dans un régime de liberté doit permettre à chacun de trouver sa place dans le système industriel. Et de même que le silence des économistes classiques devait être prévu, nous devons nous attendre à ce que le chômage ne passât pas inaperçu des socialistes, qui devaient s'en emparer et dénoncer en lui un des pires méfaits du capitalisme, inhérent à sa structure, et dont l'importance croissante doit finir par amener l'écroulement du capitalisme. Nous devons aussi nous attendre à rencontrer plus souvent d'éloquents indignations qu'une analyse scientifique du phénomène et de ses causes.

On n'a vraiment commencé d'étudier le chômage que vers la fin du *xix^e* siècle, et il ne tarde pas à s'amonceler une abondante littérature sur la question. On ne peut mieux en caractériser l'esprit que par la citation suivante : « Ceci (cette littérature) est dû, sans aucun doute, en partie à cet esprit d'humanitarisme qui caractérise la dernière moitié du *xix^e* siècle, mais beaucoup plus au progrès de la démocratie qui a permis aux travailleurs d'exposer leurs griefs au Parlement et de lui

demander satisfaction. L'économie politique est beaucoup plus politique qu'elle n'aime à le reconnaître. Avec la possibilité d'un redressement législatif des torts, il devient nécessaire de comprendre ces torts. Il naît ainsi une science appliquée de l'économie politique qui approche les problèmes économiques du point de vue de la valeur suprême de la personnalité humaine en soi (1). Généreux mobiles ! En fait, selon le mot d'un auteur, ces travaux respirent le parfum de la philanthropie et des organisations charitables. Plutôt que d'étudier les problèmes trop abstraits de l'économie, on préfère se pencher sur la psychologie de l'individu atteint de chômage pour essayer d'en connaître les détours. Il s'agissait, avant toute chose, de savoir que faire des « inemployables » et des mendiants. Il erre dans toute cette littérature une foule de vagabonds et de travailleurs irréguliers, d'une versatilité obstinée. Entreprise dans un esprit de philanthropie et de réformation sociale, trop pressée de trouver des « remèdes », toute cette littérature est aujourd'hui en grande partie inutilisable pour des fins scientifiques. Le livre de Sir William Beveridge, paru en 1909, marque vraiment un tournant dans l'étude du chômage (2). Dès le début il pose des principes qui condamnent définitivement les travaux antérieurs et indiquent la voie à suivre. La recherche doit être essentiellement économique (p. 3). Il faut se demander pourquoi l'individu chôme et non ce qu'il faut faire de lui. Il s'agit d'étudier le chômage plutôt que les chômeurs. La guerre et la période qui l'a suivie, et qui dure encore, si riche en enseignements de toutes sortes, en grossissant considérablement le volume du chômage l'a mis en évidence et a attiré sur lui l'attention des économistes qui l'avaient trop longtemps négligé, laissant le soin de l'étudier aux philan-

(1) *Seasonal Trades*, par plusieurs auteurs, p. 16.

(2) *Unemployment, a problem of industry*, Londres, 1909.

tropes et aux réformateurs sociaux, négligence dont aujourd'hui encore nous ressentons les effets.

Comme tout phénomène économique, le chômage présente des fluctuations incessantes. Il augmente à de certains mois et diminue à d'autres. A de certaines années son volume est considérable, à d'autres, il est presque insignifiant. A certaines époques, et pendant une longue suite d'années, le chômage reste presque continuellement à un niveau très élevé ; à d'autres époques, au contraire, les années de faible chômage l'emportent sur les années de fort chômage. Nous recherchons jusqu'à quel point ces fluctuations saisonnières, cycliques, irrégulières, et ces mouvements de longue durée, se retrouvent dans les statistiques du chômage ; et, si elles s'y retrouvent, nous devons en rechercher les causes. Quand nous aurons expliqué toutes ces poussées de chômage, un grand pas aura été fait vers la compréhension totale du phénomène ; nous aurons expliqué les variations du chômage, mais non pas le volume permanent de chômage qui se rencontre chaque mois, chaque année et à toutes les époques. Car celui-ci est un phénomène quotidien et si, par la pensée, on empêche de jouer les causes des fluctuations du chômage, il n'en reste pas moins ce que certains auteurs anglo-saxons appellent le « résidu de chômage chronique », ou, d'une expression moins heureuse, le « minimum irréductible de chômage ». Aux explications des fluctuations du chômage il faudra joindre l'explication de sa permanence.

Enfin le chômage ne varie pas seulement dans le temps ; il varie aussi dans l'espace. Mieux encore qu'une étude chronologique, des réflexions sur les différences de caractères et d'amplitude du chômage selon les pays sont susceptibles de nous mettre sur la piste des causes profondes du chômage. Malheureusement les statistiques ne sont pas assez précises et surtout elles ne sont pas établies selon des règles suffisamment uniformes

pour permettre les comparaisons internationales. On ne peut jamais dire avec certitude qu'il y a plus de chômage dans un pays que dans un autre, puisque les mêmes individus seraient acceptés comme chômeurs dans certains pays et ne le seraient pas dans d'autres. Certains pays, comme la France, n'ont aucune statistique un peu complète du chômage, et le fait qu'ils ne comptent pas leurs chômeurs fait souvent dire qu'ils n'en ont pas ! On voit à quels écueils se heurtent les comparaisons du chômage des divers pays ou continents. Cependant l'intérêt de ces observations est tel que nous nous risquons à en faire, sans dissimuler qu'elles seront, plus que les autres, entachées d'un fort coefficient d'incertitudes et de subjectivité.

Sur les méthodes selon lesquelles doivent être traitées les statistiques à l'état brut pour libérer et isoler les différentes fluctuations du chômage, nous ne dirons rien, d'abord parce que ces méthodes sont innombrables et se trouvent exposées dans tous les manuels de statistique, ensuite parce que, selon la remarque de MM. Bowley et Smith, remarque faite à propos des variations saisonnières mais d'une portée générale, « en fait ces méthodes donnent des résultats à peu près identiques dans la plupart des cas (1) ». L'objet que nous nous proposons ici n'étant pas de soumettre les séries brutes à un travail statistique original, ni même de faire une étude quantitative des fluctuations du chômage, mais seulement d'analyser les causes du chômage, avant d'en entreprendre la synthèse, nous n'insisterons pas davantage.

Le volume du chômage existant à un moment donné dans un pays donné est la conséquence nette de l'action de plusieurs forces s'exerçant dans un sens ou dans

(1) « Seasonal variations in Finance, Prices, and Industry », *London and Cambridge Economic Service*, juillet 1924, p. 7.

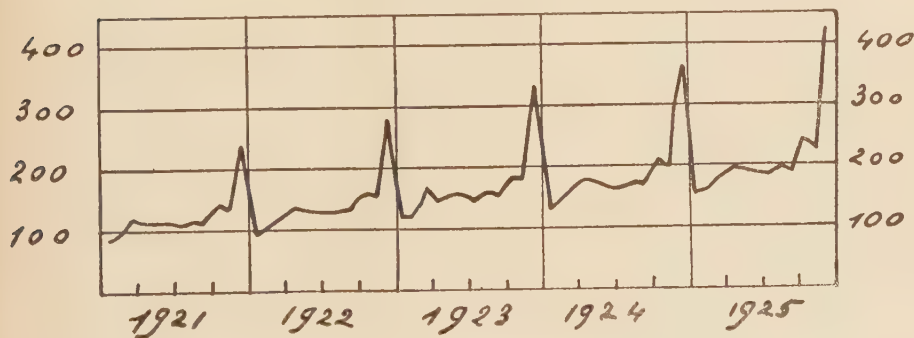
l'autre sur le marché du travail. La seule façon d'étudier les causes du chômage sans tomber dans la confusion consiste à décomposer le volume du chômage en éléments simples et de chercher les causes de chacun de ces éléments. C'est à quoi on s'appliquera dans les trois premiers chapitres. Dans le quatrième, qui servira de conclusion, on s'efforcera de présenter d'une manière cohérente les diverses observations éparses dans les chapitres précédents, et de dégager une explication d'ensemble du chômage.

CHAPITRE PREMIER

LES FLUCTUATIONS SAISONNIÈRES DU CHOMAGE

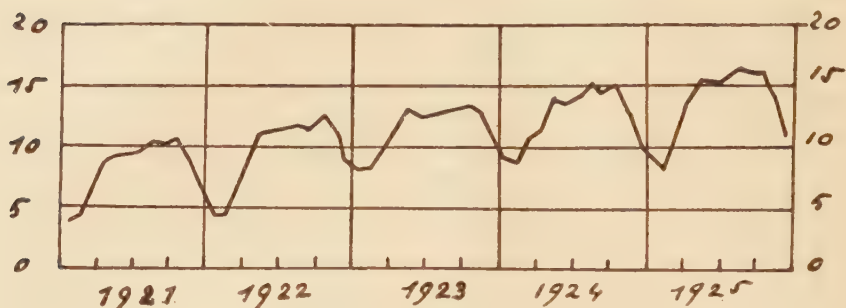
La représentation graphique des chiffres mensuels de la production ou de la consommation d'une marchandise montre très souvent des mouvements de hausse et de baisse qui se reproduisent chaque année aux mêmes époques. Ce mouvement ondulatoire apparaît avec une netteté particulière dans les courbes des ventes au détail, de la production du ciment et de la consommation des cigares aux États-Unis (1).

Graphique II : *Ventes des magasins à succursales multiples (5 et 10 cents) aux États-Unis (moyenne mensuelle 1919 = 100).*

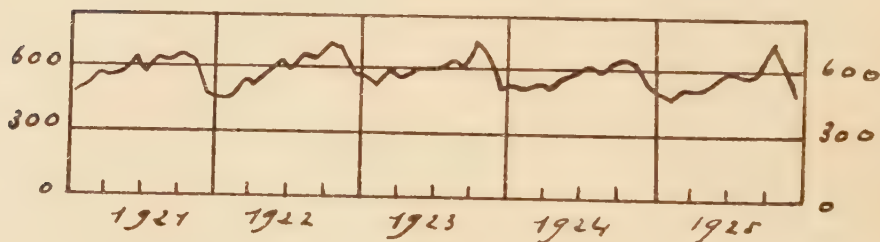


(1) D'après Wesley C. MITCHELL, *Business Cycles. The Problem and its Setting*, New-York, 1930, p. 234.

Graphique III : *Production du ciment de Portland aux Etats-Unis (en millions de barils).*



Graphique IV : *Consommation de cigares aux Etats-Unis (en millions).*



Ces mouvements, comme tant d'autres, n'ont pas été étudiés pour eux-mêmes, mais pour permettre, par leur élimination, de faire apparaître le mouvement cyclique dans sa plus grande pureté. Mais les fluctuations saisonnières méritent mieux que cela, et économistes et statisticiens commencent à s'intéresser à elles d'une manière moins accessoire. On sait aujourd'hui que les fluctuations saisonnières sont très fréquentes et ne se limitent en aucune façon au domaine de la production et de la consommation : on en trouve dans celui des prix, de la circulation et des revenus.

Beaucoup d'auteurs classent les facteurs des fluctuations saisonnières en deux catégories : les facteurs

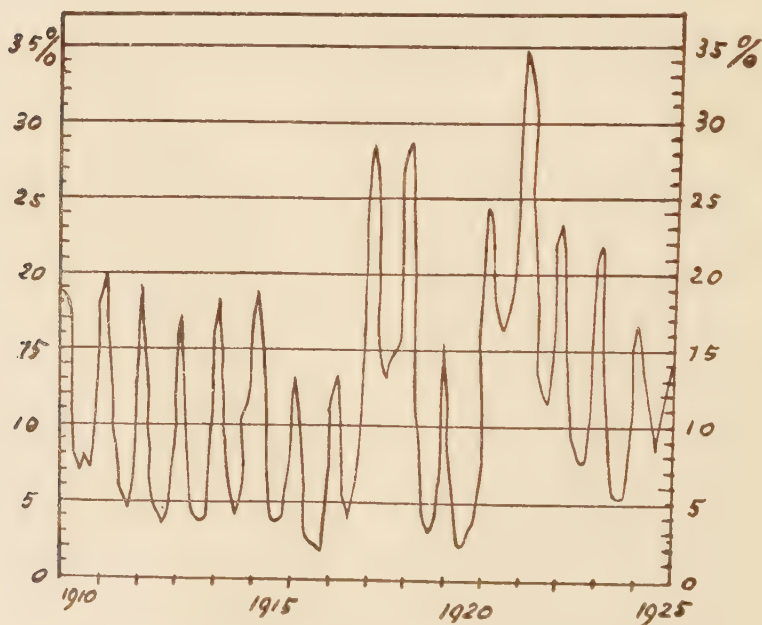
naturels et les facteurs sociaux ; les premiers tenant au climat, à l'existence même des saisons, les seconds aux conventions sociales, aux coutumes suivies par les hommes. Le facteur climat est évidemment responsable des fluctuations de la production agricole et animale ; il affecte plus ou moins tous les travaux de plein air : le bâtiment, l'exploitation des forêts, la pêche, les transports, les constructions de routes, et d'une manière générale toutes les constructions ; il affecte aussi beaucoup de travaux d'intérieur, puisqu'il agit sur leur coût et sur la productivité ; enfin, agissant sur la mortalité et la morbidité, il affecte l'activité économique générale. Le facteur social exerce une action plus diffuse ; c'est, par exemple, l'accroissement des ventes de certains produits ou services les dimanches et à la veille de certaines fêtes, notamment celles de Noël et du Jour de l'An ; ce sont aussi les paiements massifs d'intérêts et de dividendes au début de chaque trimestre.

Cette distinction, comme toutes les distinctions, n'est pas tout à fait satisfaisante ; certains cas présentent des difficultés de classement. Par exemple, le fait que les réparations d'immeubles sont faites pendant les vacances ressort-il du facteur naturel ou du facteur social ? A un point de vue non plus pratique mais logique, cette distinction peut être critiquée : en effet, un grand nombre de coutumes suivies par les hommes ne se situent pas au hasard dans le calendrier, mais sont placées à certaines dates plutôt qu'à d'autres pour des raisons naturelles et avant tout climatologiques. Enfin signalons un troisième facteur de fluctuations saisonnières, mais de fluctuations apparentes et qui n'existent que sur le papier : il s'agit du nombre inégal de jours et de dimanches dans le mois.

Si maintenant nous nous penchons sur les statistiques de l'emploi et du chômage, c'est sans aucune peine que nous y reconnaissons des fluctuations saisonnières. Elles étaient déjà très visibles dans un graphique I, qui repré-

sentait l'étendue respective du chômage complet et du chômage partiel parmi les ouvriers allemands syndiqués, de 1925 à 1931. Elles sont encore plus apparentes dans les courbes du chômage en Hollande, en Suède et au Danemark. Enfin les courbes de l'emploi aux États-Unis montrent, de 1926 à 1930, un mouvement saisonnier assez régulier, en dépit des différences de niveau de l'emploi : on remarque une reprise en février, après l'habituelle dépression de janvier, une hausse plus légère en mars, une chute de la courbe d'avril en juillet, après quoi la courbe remonte nettement de juillet à octobre, pour redescendre d'octobre à janvier. Il est inutile de multiplier les exemples : on retrouverait le mouvement saisonnier, plus ou moins apparent, dans la plupart des pays.

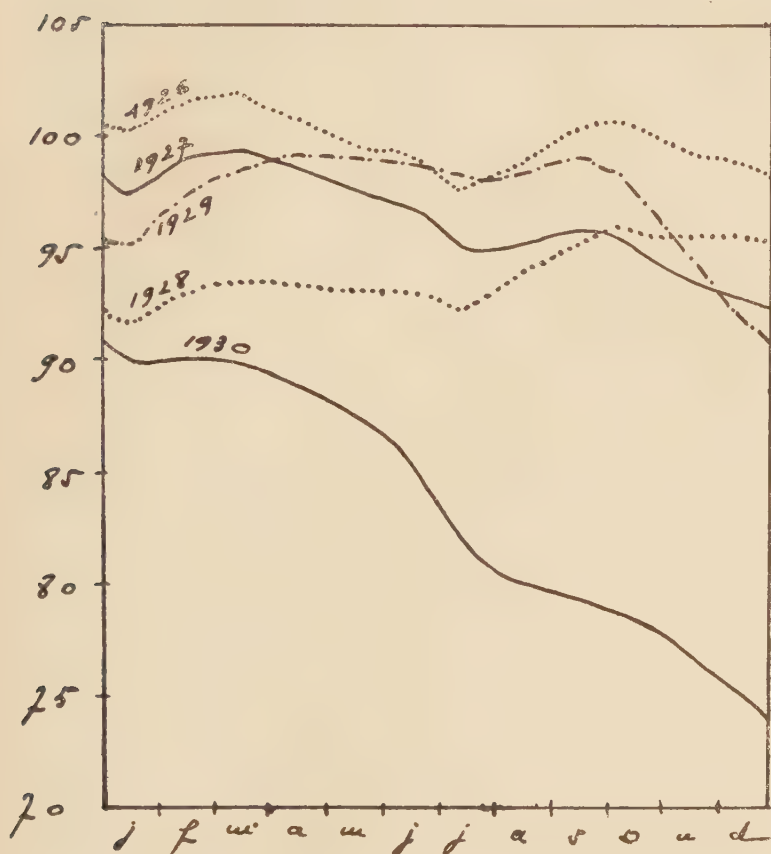
Graphique V : *Pourcentage des chômeurs dans les caisses de chômage danoises, de 1910 à 1925 (1).*



(1) *Revue Internationale du Travail*, t. XVII, p. 381.

Graphique VI : *Indice de l'emploi dans les industries manufacturières des Etats-Unis (1).*

(moyenne mensuelle 1926 = 100)



L'examen des diverses courbes suggère que les fluctuations saisonnières de l'emploi et du chômage ne présentent pas la même intensité, n'ont pas une importance égale dans tous les pays. Il semble par exemple qu'au Danemark et en Hollande elles sont beaucoup plus

(1) *Monthly Labor Review*, mars 1931.

accentuées qu'en Allemagne et aux États-Unis. Il ne peut s'agir que d'une simple impression, puisque nous savons que les conceptions du chômage varient de pays en pays, et que les courbes dont nous disposons ne font que traduire ces conceptions différentes. On ne compte nulle part tous les chômeurs, et celui qui sera retenu comme tel et figurera dans les statistiques du chômage en Hollande, pourra fort bien ne pas l'être au Danemark, et inversement. Dans ces conditions toute tentative d'exprimer quantitativement l'importance relative du facteur saisonnier dans le chômage des divers pays est entachée d'imprécision et peut toujours être critiquée. On a cependant essayé, en se servant des statistiques courantes, de préciser cette importance relative du facteur saisonnier par rapport au nombre moyen des chômeurs en général. On a pu dresser ainsi le tableau suivant : (1).

TABLEAU I : *Importance relative du chômage saisonnier dans les divers pays.*

Pays	Nombre des chômeurs saisonniers pour 100 chômeurs en général
Lettonie (1922-1926)	67
Finlande (1919-1926)	59
Norvège (1904-1926)	51
Danemark (1910-1926)	41
Canada (1919-1926).....	37
Belgique (1923-1926).....	36
Suède (1911-1926)	28
Italie (1922-1926)	27
Pays-Bas (1912-13, 1916-26)	27
Autriche (1920-1926)	21
Suisse (1920-1926)	21
France (1922-1925)	18
Allemagne (1907-13, 1915-17, 1920-22)	13
Angleterre (1887-1920)	13

(1) *Revue Internationale du Travail*, mars 1928.

Ce tableau est évidemment facile à critiquer, puisqu'il est fondé sur des statistiques du chômage plus ou moins complètes, et en tous cas fort peu comparables de pays à pays. D'autre part le choix de périodes d'observations différentes selon les pays augmente la faiblesse du procédé ; on peut se demander, par exemple, ce que vaut une comparaison des chiffres anglais pour la période 1887-1920 avec les chiffres allemands qui ne se rapportent qu'aux années 1907-1913, 1915-1917, 1920-1922 ! Il est évident que si la période observée a été marquée d'un chômage général intense, le chômage saisonnier apparaît relativement plus faible que si l'observation avait porté sur une période de chômage normal ou anormalement faible. Ce tableau ne vaut donc que comme une indication très approximative de l'importance du facteur saisonnier dans les divers pays. On peut en retenir son importance considérable dans les pays nordiques, ce à quoi on devait d'ailleurs s'attendre (si l'établissement des statistiques était universel, on pourrait faire des constatations analogues pour les pays à climat torride). C'est ainsi qu'au Danemark, en décembre, janvier et février, le chômage saisonnier représente les deux-tiers du chômage total moyen de ces mêmes mois ; en Allemagne et en Angleterre l'importance relative est moindre, mais loin d'être négligeable puisque dans ces pays en janvier et février, le chômage saisonnier représente respectivement le tiers et le cinquième du chômage total moyen.

Il ressort donc des statistiques dont nous disposons que l'emploi et le chômage présentent des fluctuations saisonnières très nettes, d'amplitude et d'intensité variables, mais qui se retrouvent dans tous les pays. Cependant il est aujourd'hui démontré que les statistiques sous-estiment ces fluctuations, et que le facteur saisonnier joue un rôle beaucoup plus important qu'elles ne l'indiquent, et qu'on ne l'imagine communément.

« Les statistiques donnent des fluctuations saisonnières

du chômage une idée qui est *constamment inférieure à la réalité*. Pour nous en rendre compte, supposons, en effet, que nous ayons deux catégories d'ouvriers, par exemple des maçons et des plombiers, dont l'une (les maçons) a son maximum de chômage en janvier et son minimum en juillet, et dont l'autre (les plombiers) a au contraire son minimum de chômage en janvier et son maximum en juillet ; pour plus de simplicité, admettons que les deux catégories sont également nombreuses et ont toutes deux un chômage maximum de 10 % et un chômage minimum de 4 %. Il s'ensuivra que si dans les statistiques les deux catégories sont réunies sous une seule rubrique « bâtiment » par exemple, nous trouverons chez ces ouvriers un chômage de $\frac{10 + 4}{2}$, soit de 7 %, aussi bien en janvier qu'en juillet, c'est-à-dire qu'on ne verra pas de différence d'une saison à l'autre ; les fluctuations saisonnières paraîtront *nulles*. Et cela uniquement parce que les fluctuations saisonnières très fortes que nous avons supposées ont dans les métiers envisagés des directions opposées.

Naturellement, des directions aussi diamétralement opposées sont plutôt rares dans la réalité. Mais toute divergence de direction dans les fluctuations saisonnières du chômage des différentes catégories de travailleurs, toute non-coïncidence chez elles des moments de chômage maximum et de chômage minimum réduit forcément le maximum *moyen* de tous ces ouvriers réunis, et relève leur minimum moyen. Car nous additionnons toujours le maximum de chômage d'une catégorie de travailleurs, avec un chômage qui n'est pas à son maximum pour certaines autres ; nous additionnons de même le chômage minimum d'une catégorie d'ouvriers avec un chômage supérieur au minimum de certaines autres catégories.

Ainsi, dans les statistiques réunissant différentes catégories d'ouvriers, par le seul fait de la divergence des

fluctuations saisonnières de leur chômage, la différence entre le chômage maximum de l'année et le chômage minimum donne une idée atténuée de l'amplitude réelle et, en général, de l'intensité des fluctuations saisonnières du chômage dans chacune des catégories d'ouvriers réunis sous la rubrique commune. Et plus les fluctuations saisonnières du chômage de ces catégories sont divergentes, et plus aussi l'image de ces fluctuations fournie par les statistiques du chômage se trouve atténuée » (1).

De ces observations il résulte que l'examen des seules statistiques de l'ensemble de l'activité ou du chômage total d'un pays donnerait une idée fausse, considérablement sous-estimée, de la part saisonnière du chômage dans ce pays. Il en serait de même si on se bornait à distinguer les grandes branches industrielles, telles que « la métallurgie », « le textile » ou « le bâtiment », sans distinguer entre les différentes professions, à l'intérieur de ces industries, et entre ces différentes localités.

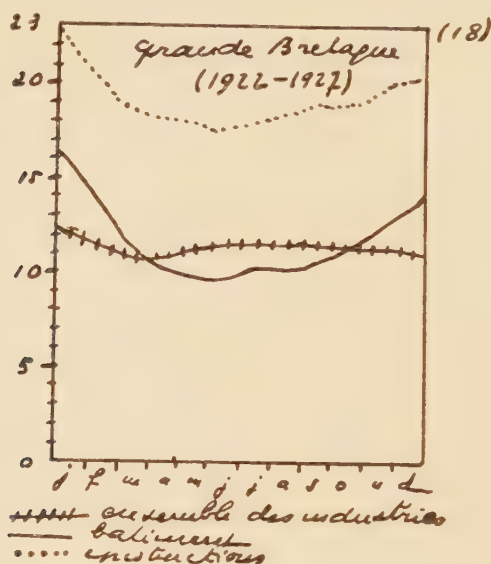
Si l'on prend par exemple les chiffres mensuels du chômage en Angleterre, de 1922 à 1927, on constate que le chômage dans le bâtiment monte, à son maximum, jusqu'à 39 % au-dessus de sa moyenne, et tombe, à son minimum, à 18 % au-dessous de sa moyenne, tandis que l'ensemble des industries du pays se montent qu'à 9 % au-dessus, et ne descendent qu'à 6 % au-dessous de leur moyenne. L'amplitude des fluctuations saisonnières est donc pour le bâtiment 4 fois plus grande, et la standard-déviations 5 fois plus grande, que l'amplitude et la standard-deviation de l'ensemble des industries.

Si maintenant nous voulons savoir ce qui se passe à l'intérieur de l'industrie, nous nous apercevons qu'au point de vue des fluctuations saisonnières du chômage les différentes professions du bâtiment suivent les for-

(1) HERSCH, « Le chômage saisonnier dans le bâtiment », *Revue Internationale du Travail*, t. XIX, pp. 45-46.

Graphique VII : *Fluctuations saisonnières du chômage de l'ensemble des industries et des industries du bâtiment et des constructions en Grande-Bretagne 1922-1927.*

(Chômeurs pour cent assurés) (1).

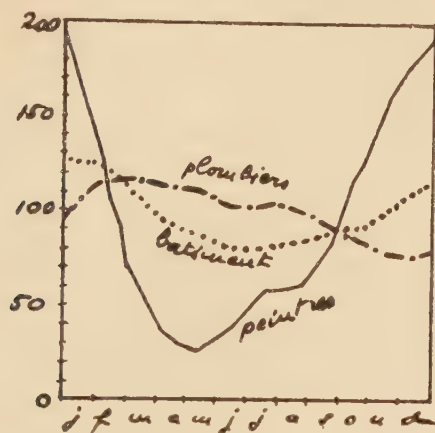


tunes les plus diverses. C'est ainsi que l'amplitude des fluctuations et la standard-deviation sont pour les peintres 11 fois plus grandes que pour les charpentiers. L'amplitude des fluctuations saisonnières du chômage des peintres est donc 5 fois plus grande que celle de l'ensemble de l'industrie du bâtiment, elle-même 2 fois plus importante que celle des charpentiers. La conclusion est donc que parler des fluctuations saisonnières du chômage dans le bâtiment est une pure abstraction, qui ne correspond à rien de réel : dans la réalité il y a des peintres, des maçons, des manœuvres, des plâtriers, des charpentiers, des briquetiers, des plombiers, dont les fluctuations saisonnières de chômage diffèrent profon-

(1) *Revue Internationale du Travail* t. XIX

dément, et pas seulement par leur amplitude : par exemple le chômage des plombiers est à son maximum en mai alors que les peintres sont très occupés ; il est à son minimum en novembre alors que le chômage des peintres bat son plein.

Graphique VIII : *Fluctuations mensuelles du chômage chez les peintres, les plombiers et dans l'ensemble du bâtiment, en Grande-Bretagne (1913-27) (1).*



Encore ne suffit-il pas de distinguer entre les professions. Il y a de grandes différences selon les régions et les localités dans un même pays pour les mêmes professions. C'est ainsi que pour l'industrie du bâtiment, le taux de chômage est 6 fois plus élevé en Irlande qu'au Pays de Galles. La même étude établit que, comparées avec celles de la Grande-Bretagne, les fluctuations saisonnières du chômage dans le bâtiment sont en Allemagne 3 à 4 fois plus fortes, en Hollande 5 fois et au Danemark 10 fois.

Les anciens auteurs parlaient de la saisonnalité comme si certaines industries ou professions connaissaient seules

(1) *Revue Internationale du Travail*, t. XIX.

des fluctuations saisonnières (1). Aujourd'hui, probablement à cause des progrès de la statistique, on est revenu de cette erreur : on sait maintenant que pratiquement toutes les industries et toutes les professions sont plus ou moins saisonnières. La représentation graphique de l'emploi dans une firme ou une industrie se présente rarement sous forme de ligne droite : presque toujours on rencontre une courbe avec des sommets et des creux, indiquant des besoins spéciaux de main-d'œuvre à certaines époques de l'année, et des licenciements à d'autres. Le recueil des statistiques du travail, publié par le bureau américain des statistiques du travail (2) nous donne des courbes de l'emploi dans 46 industries manufacturières en 1925 et 1926 : on constate qu'il n'est pas d'industrie où les effectifs occupés sont aussi nombreux d'un bout de l'année à l'autre ; toutes passent, à intervalles réguliers, de l'activité à la morte-saison : les fluctuations sont plus ou moins amples, plus ou moins brusques, mais elles se rencontrent partout. Elles sont très prononcées et très visibles dans certaines industries comme le bâtiment, le vêtement, les mines, l'agriculture et tous les travaux de plein air. Par contre on peut admettre que l'emploi est pratiquement stable dans l'armée, la marine, parmi les fonctionnaires, et aussi dans les entreprises chargées de ravitailler la population en nourriture et en boissons, quoique ceci soit moins sûr (3). Mais M. Janko, étudiant les statistiques tchécoslovaques, observe des fluctuations saisonnières du chômage parmi les employés et les gens de maison (4). Entre ces deux groupes d'occupations, on rencontre les industries et les professions à fluctuations modérées.

(1) Voir FAGNOT, *Le chômage*, Paris, 1905, pp. 14-15.

(2) *Handbook of Labor Statistics*, 1924-1926, pp. 135 et 138.

(3) BOWLEY : *Elementary Manual of statistics*, ch. VIII, p. 151.

(4) *Revue Internationale du Travail*, août 1927.

Ces fluctuations saisonnières des effectifs occupés et inoccupés, dont l'ampleur et l'universalité n'ont été reconnues que tout récemment, quelles en sont donc les causes ? C'est évidemment du côté des fluctuations saisonnières de la production et des ventes qu'il faut les chercher. Les fluctuations du nombre (et du degré d'occupation) des travailleurs occupés dans une industrie doivent concorder avec les fluctuations de la production ou des ventes. Remarquons qu'entre les unes et les autres il n'y a aucune proportionnalité ; en d'autres termes, à une augmentation ou une diminution de 50 % de la production ou des ventes, ne correspond pas une augmentation ou une diminution de 50 % des effectifs occupés. D'une manière générale l'amplitude des fluctuations de l'emploi est inférieure à celle des fluctuations de la production ; c'est ainsi que tandis que la production de gaz de deux usines anglaises passe de 100, en juin, à 189 et 244 en décembre, le nombre des travailleurs occupés ne passe que de 100 à 119 et 121 (1). Exemple d'une importance restreinte, mais révélateur d'une tendance générale que nous retrouverons dans le domaine des fluctuations cycliques et extraordinaires : les fluctuations de la production ou des ventes sont beaucoup plus amples que celles de l'emploi. Ceci a beaucoup intrigué les économistes. A notre avis la raison s'en découvre mieux si on considère une entreprise particulière. Si la production d'une usine tombe à zéro, les effectifs occupés ne tomberont pas à zéro, parce que tout le personnel n'est pas occupé à la production. « Certains directeurs et la plupart des ouvriers peuvent être renvoyés, mais il y a un minimum irréductible qui doit toujours être conservé si la firme veut ne pas disparaître, et se tenir prête pour un changement possible de la situation..... La plupart des travailleurs chargés de l'entretien, comme les gardiens et

(1) *Seasonal Trades*, pp. 161-162.

le portier, ne peuvent être renvoyés. Le travail de bureau est fort peu diminué... Le directeur de la production d'une grande aciérie a dit à l'auteur que lorsque la production est tombée, pendant la dépression de 1921, à 30 % de la production normale, 85 % du personnel employé a dû être conservé » (1). C'est parce que dans chaque entreprise une partie du personnel est chargé de l'entretien du bâtiment et du matériel, du travail de bureau ou de surveillance, et de la direction, que l'effectif occupé dans une industrie varie moins que la production ou les ventes. Les différentes catégories de travailleurs répondent différemment à des modifications de la demande : elles sont plus ou moins compressibles. Nous retrouvons la nécessité, signalée plus haut, de distinguer entre les différentes professions à l'intérieur de chaque industrie. Si, tandis que la production d'une usine à gaz diminue entre décembre et juin de 89,3 %, l'effectif occupé ne diminue que de 18,7 %, la raison en est que les différentes catégories de travailleurs se comportent diversement, certaines mêmes montrant une augmentation, comme les travailleurs chargés de l'entretien qui profitent du ralentissement de la production pour faire les réparations et les travaux d'ajustage. L'étude sur l'industrie du gaz (2) montre que les cinq sixièmes des hommes occupés dans l'industrie jouissent d'un emploi pratiquement stable, tandis que toute la fluctuation saisonnière (assez considérable puisque l'effectif occupé diminue entre décembre et juin de 20 %) est supportée par le sixième restant, les 15.000 ouvriers occupés à la fabrication proprement dite du gaz. Cette question de l'incidence des fluctuations, de leur répercussion sur les diverses catégories de travailleurs, a été peu étudiée d'une manière systématique

(1) FELDMAN, *The regularization of employment*. New-York, 1925, pp. 27-28.

(2) FRANK POPPLEWELL, *The gas industry*, dans *Seasonal Trades*.

bien qu'elle soit pleine d'intérêt. En tous cas elle explique la non-proportionalité des fluctuations de la production ou des ventes et des fluctuations de l'emploi.

Revenons aux causes des fluctuations saisonnières de l'emploi. Remarquons que ce n'est pas parce que la production diminue que les ouvriers sont renvoyés : le contraire serait plus exact. En réalité on renvoie des ouvriers parce qu'on veut diminuer la production. La question se pose donc de savoir pourquoi on produit moins, pourquoi on transporte moins, pourquoi on vend moins à certaines époques de l'année qu'à d'autres.

De ces fluctuations saisonnières de l'activité économique, deux catégories de facteurs sont responsables : les uns agissent directement sur la production, les autres agissent d'abord sur la consommation pour se répercuter ensuite sur la production et la distribution. La première catégorie a, au cours des temps, perdu une grande partie de son importance. Aujourd'hui il y a encore des travaux qui sont impraticables, ou trop coûteux, à certaines périodes de l'année, mais ils ne constituent qu'une fraction de l'activité économique générale. Il y a évidemment les travaux agricoles, la production végétale ou animale, qui ne peuvent avoir indifféremment lieu en été et en hiver ; ici l'influence du climat sur la production se fait toujours sentir. De même certaines catégories de transports sont entravées par la saison des neiges et des glaces. Mais l'industrie du bâtiment, exemple traditionnel de l'action du climat sur la production, s'est en grande partie dégagée de son influence. La plus importante étude qui ait jamais été faite sur l'industrie du bâtiment et des constructions aux Etats-Unis, commence par ces mots : « C'est l'habitude, non le climat, qui est surtout responsable de l'oisiveté saisonnière » (1). Ces habitudes ont été prises

(1) *Seasonal Operations in the Construction Industries*, New-York, 1924.

quand les entrepreneurs ne savaient pas encore comment lutter contre des conditions atmosphériques défavorables. Le développement d'un matériel nouveau et de nouvelles méthodes permet aujourd'hui de construire tout le long de l'année (sauf certaines sortes de constructions) et sur tout le territoire des Etats-Unis. Le progrès technique diminue l'influence directe du climat sur la production. La fabrication des briques, qui n'avait lieu que six mois par an parce qu'elle nécessitait un séchage au soleil, s'est dégagée de l'influence du climat et peut être pratiquée toute l'année depuis qu'on connaît le séchage artificiel. Certains travaux de plein air continuent évidemment à être affectés par les variations du climat, mais l'importance de celui-ci sur la production industrielle tend à diminuer. Si le climat continue à agir puissamment sur la production, c'est surtout indirectement, par son action sur la demande. C'est donc du côté de la demande que nous devons chercher l'explication des fluctuations saisonnières de la production et, par suite, de l'emploi.

« L'hiver nous oblige à changer de régime alimentaire, de vêtements et de distractions.... Nous abandonnons la pêche et le golf pour le théâtre et le bridge. L'hiver crée une demande de charbon et de pardessus, et diminue la demande d'essence, de pneumatiques, de glaces et de costumes de bain » (1). « La « season » de Londres affecte à peu près toutes les branches de l'industrie : les fournisseurs, l'ameublement, la décoration, l'orfèvrerie, les nouveautés, l'habillement, l'imprimerie... etc » (2). La demande se déplace dans le cadre de l'année : elle se porte tantôt sur certains objets, tantôt sur d'autres. On achète ses vêtements et son auto au printemps et en automne. Nous savons que les fluctuations saison-

(1) *Can Business Prevent Unemployment ?* New-York, 1925, p. 8.

(2) *Seasonal Trades*, pp. 35-36.

nières du bâtiment sont dues moins à la difficulté de construire qu'au fait que la demande s'exerce à certaines époques plutôt qu'à d'autres. C'est pourquoi la mortaison du bâtiment se place en été, pour les villes d'eaux et les plages, et en hiver pour les grandes villes. Les réparations se font de préférence pendant les vacances, et au moment où se renouvellent les baux. On voit que les facteurs qui influent sur la demande, et la font s'exprimer à certaines époques plutôt qu'à d'autres, peuvent être des facteurs naturels ou des facteurs sociaux. Le besoin de ventilateurs ou d'éventails en été est certainement dû à un facteur naturel, la température. Au contraire, les ventes considérables de confiserie et de stylographes qui ont lieu à la fin de décembre et au début de janvier s'expliquent par un facteur social, la coutume des étrennes. Il est inutile de multiplier les exemples. Ce sont les variations de la demande qui sont le plus souvent à l'origine des fluctuations des ventes, de la production et de l'emploi.

L'interpénétration des entreprises est telle, que certaines d'entre elles sont saisonnières, simplement parce que d'autres le sont. Des entreprises directement affectées par une demande saisonnière, la saisonnalité s'étend à d'autres entreprises. « Le fait que, en Amérique, les récoltes sont surtout faites en automne, entraîne une demande saisonnière de moyens de paiement dans les districts agricoles, un changement saisonnier des taux d'intérêt (et quelquefois des cours des valeurs) dans les centres financiers, des fluctuations saisonnières du trafic ferroviaire, des fluctuations saisonnières des encaissements des fermiers, des fluctuations saisonnières de leurs paiements à leur créanciers, des fluctuations saisonnières dans les affaires des commerçants des districts agricoles, et des fluctuations saisonnières dans les paiements des salaires (1).

(1) MITCHELL, *Business Cycles. The problem and its Setting*, p. 238.

Il est facile de se représenter une diminution de la demande, se repercutant, de bas en haut, sur la production et l'emploi. Le chiffre des ventes diminue, ce qui amène le détaillant à diminuer ses commandes au grossiste, qui à son tour diminue ses commandes au fabricant, qui à son tour diminue la production et renvoie des ouvriers. S'il s'agit d'une firme qui ne produit pas, mais vend ou rend des « services », les échelons intermédiaires sont supprimés. Dans la réalité on n'attend pas une diminution des ventes pour réduire la production ; les fluctuations saisonnières de la demande sont connues et prévues, et on règle la production et l'emploi en conséquence.

Les fluctuations saisonnières de la demande, fluctuations qui peuvent résulter de facteurs naturels ou de facteurs sociaux, doivent-elles nécessairement se répercuter sur la production, et des fluctuations saisonnières de la production doivent-elles inévitablement y correspondre ? A priori, il semble que rien n'empêche une production régulièrement répartie sur toute l'année de correspondre à une demande finale variable. C'est là le but que se proposent d'obtenir tous ceux qui, aux Etats-Unis notamment, mènent campagne pour la stabilisation de la production. Chacun sait combien est coûteuse la marche irrégulière d'une production, et combien il est avantageux d'avoir une production stable, également répartie sur toute l'année. La commission américaine du charbon (U.S. Coal Commission), dans son rapport à la presse du 12 septembre 1923, calculait comme suit l'effet d'opérations irrégulières sur le coût de la tonne de charbon. « Si l'on prend le mois de 25 jours de travail comme normale, quand la mine travaille 16 jours, soit 4 jours par semaine, le coût de la tonne augmente de 8 à 9 % ; quand elle travaille 12 jours, le coût est de 21 à 25 % supérieur au coût normal (mois de 25 jours) ; et quand on ne travaille que 8 jours par mois, le coût augmente de 48 % ». La reconnaissance du caractère

ruineux d'une production irrégulière, du gaspillage qu'elle constitue, commandait que l'on s'attaquât aux fluctuations saisonnières qui sont la source la plus importante de cette irrégularité. A une demande saisonnière peut ne pas correspondre une production saisonnière, donc un emploi saisonnier.

Et d'abord le caractère saisonnier de la demande n'est en aucune façon définitif. Les exemples abondent de demandes autrefois saisonnières et qui aujourd'hui ne le sont plus, ou le sont beaucoup moins. Un bon exemple est celui de l'industrie du gaz. Tant que le gaz n'était utilisé que pour l'éclairage, les fluctuations saisonnières de la production et de l'emploi étaient considérables. Puis le gaz fut utilisé, et de plus en plus, pour des besoins industriels, ce qui créait une demande indépendante des conditions climatiques. Enfin, l'usage toujours croissant du gaz pour la cuisson des aliments créa une contre-saison qui tendait à neutraliser les effets des conditions climatiques. Le résultat de l'emploi du gaz pour des besoins autres que l'éclairage et le chauffage est révélé par la comparaison des chiffres de la consommation du gaz pendant le jour et pendant la nuit (pendant la nuit il s'agit de gaz utilisé surtout pour l'éclairage et par suite sujet à des fluctuations saisonnières. La quantité de gaz utilisée de 6 heures du matin à 6 heures du soir était devenue égale, en 1912, à celle consommée de 6 heures du soir à 6 heures du matin. Voici le résultat de ces changements de la consommation sur les fluctuations saisonnières de la production et de l'emploi : la différence entre le nombre d'ouvriers occupés pendant la semaine de plus grande activité et le nombre d'ouvriers occupés pendant la semaine de moindre activité, est tombée de 53 %, en 1885, à 20 % en 1906.

L'exemple de l'industrie du gaz est celui d'une industrie dont la production s'est stabilisée d'elle-même, naturellement, par l'adjonction à une source de demande saisonnière, d'autres sources non saisonnières ou présen-

tant une contre-saison. Il est d'autres cas montrant un changement de la demande dans le sens d'une moindre saisonnalité : on peut aider à ce changement à condition de se libérer de l'idée que la demande est nécessairement et irrévocablement saisonnière, et s'efforcer d'agir sur elle pour la modifier dans le sens qui permette une production plus régulière.

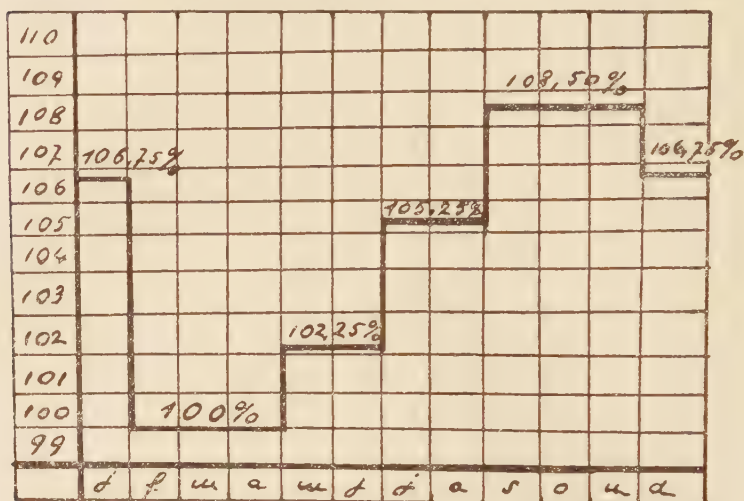
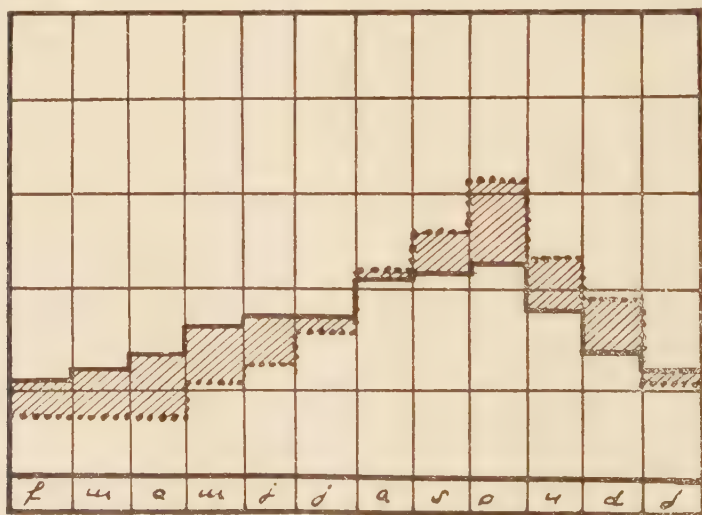
La demande dont il s'agit d'aplanir le profil peut être la demande du consommateur final ou celle du commerçant. Un des moyens de stimuler la demande du consommateur pendant la morte-saison est de faire de la publicité. En Amérique, pratiquée sur une large échelle, elle a donné des résultats remarquables. C'est à elle que nous devons ce paradoxe de voir porter pendant les journées les plus chaudes des fourrures et des sweaters de laine, autrefois seulement vendus en hiver. C'est elle qui a étendu sur toute l'année la consommation de nombreux produits alimentaires notamment des fruits, qu'on ne consommait qu'en de certaines saisons. Un exemple frappant est celui de la Sherwin-Williams Company, de Cleveland, Ohio, fabricants de peintures et vernis, qui faisaient les deux-tiers de leur chiffre d'affaires au printemps. Une campagne de publicité « Faites vos peintures en automne » fut lancée : aujourd'hui la maison fait autant d'affaires en automne qu'au printemps. Puis on s'attaqua au problème de l'augmentation des affaires en hiver. Une nouvelle campagne « Achevez vos planchers ! », fut préparée, pour engager à refaire les vieux planchers avec les vernis vendus par la maison. Par ces moyens, affirme un dirigeant de la compagnie, « une saison suit l'autre jusqu'à ce que le consommateur peigne et vernisse toute l'année et que nos produits, au lieu d'être saisonniers, aient une demande annuelle ». Il est inutile de multiplier les exemples. Les habitudes du public, même celles qui semblent les plus définitives parce qu'elles dérivent du climat, ne demandent qu'à se modifier selon les sugges-

tions d'une publicité alléchante. La publicité est un des moyens les plus efficaces de lutter contre les « rushes » périodiques des consommateurs et son avenir semble illimité.

Un autre moyen de stimuler les achats du consommateur hors de saison est de lui consentir des réductions de prix. Une politique des prix intelligente peut exercer une action considérable sur la demande. Chacun sait que pour le charbon il existe des prix d'été et des prix d'hiver. Dans les mines américaines d'antracite, le résultat de cette politique des prix fut que, tandis qu'en 1900, quand elle fut inaugurée, les mines avaient chômé 142 jours, en 1919, le nombre de journées perdues n'était plus que de 42. Ce résultat est attribué en grande partie à l'escompte d'été. Un exemple plus saisissant est celui de l'Américan Radiator Company, qui créa un indice des prix variable selon les époques de l'année. Le prix pour une marchandise qui doit être livrée en avril est de 8,5 % inférieur au prix de septembre, octobre et novembre. Aussi, tandis que les expéditions étaient habituellement quatre fois moindres en février qu'en octobre, en 1923, le volume des expéditions d'octobre n'était plus que le double de février.

L'usage de la publicité ou d'une échelle de prix sont les deux moyens les plus fréquemment employés, et les plus efficaces, pour stimuler la demande du consommateur final pendant la morte-saison, et niveler ainsi la demande. Mais le producteur ne vend pas, ou rarement, directement au consommateur. Une demande qui l'intéresse beaucoup plus est celle du commerçant, grossiste ou détaillant. S'ils consentaient à lui adresser leurs commandes plus régulièrement, d'une manière moins saisonnière, le producteur pourrait s'organiser pour une production plus stable, ce qui stabiliserait

(1) D'après FELDMAN, *The regularization of employment*, pp. 188-189.

Graphique IX : *Indice des prix de l'American Radiator Cy*Graphique X : *Effet de la politique des prix sur les ventes (1).*

..... variations saisonnières moyennes des
expéditions dans la période 1906-1922
— variations en 1923, date de l'application
de l'échelle de prix

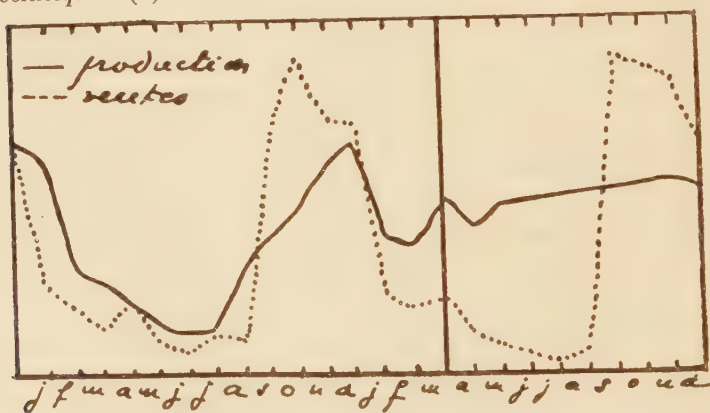
aussi l'emploi. Il semble par conséquent que la demande du consommateur final importe peu, celle des intermédiaires étant au contraire essentielle et demandant seule à être nivelée. Mais en réalité la demande du consommateur commande celle de l'intermédiaire, et la saisonnalité de cette dernière ne fait que refléter celle du consommateur. Par conséquent toute stabilisation de la demande du consommateur entraîne une stabilisation de la demande des intermédiaires. Il n'en reste pas moins qu'à une demande finale d'une saisonnalité donnée peut correspondre une demande des commerçants plus stable. Pourquoi n'est-ce pas là ce qui se produit dans la pratique ? « Il y a un certain antagonisme entre les désirs du grossiste, qui veut des stocks minima et qui se renouvellent très vite, et ceux du producteur qui veut produire économiquement et régulièrement. Le producteur a besoin de connaître longtemps à l'avance quels produits le commerçant demandera, et en quelle quantité. Le commerçant, par contre, ne veut faire ses commandes que le plus tard possible, et quand il commande veut être servi tout de suite » (1). Dans ces conditions il est difficile d'obtenir du commerçant qu'il fasse ses commandes longtemps à l'avance. Mais pas plus que les habitudes du consommateur celles du commerçant ne sont sourdes à certains arguments. En le garantissant contre les mouvements des prix, ou bien en lui consentant des prix réduits pour ses commandes à l'avance, beaucoup de firmes ont obtenu sa coopération. Le cas de l'American Radiator Company en est un exemple puisque l'escompte était consenti non au consommateur mais au grossiste.

Ainsi la demande, celle du consommateur comme celle du commerçant, n'est pas rigide et elle se modifie, soit spontanément, soit sous l'action de certains efforts du producteur. Mais même si la demande reste saisonnière, il ne s'ensuit pas toujours que la production

(1) FELDMAN, *op. cit.*, p. 182.

le soit aussi. Une production régulière peut fort bien correspondre à des ventes saisonnières. Ceci suppose que le produit sera stocké, par le producteur ou par les intermédiaires. Or ceci est souvent impossible, soit que la marchandise soit périssable, soit que le stockage soit trop coûteux, soit enfin parce que le produit n'est pas standardisé mais est soumis aux caprices de la mode. La mode est beaucoup plus souvent responsable des fluctuations saisonnières de la production que les difficultés techniques ou financières de stockage, qui finissent toujours par être surmontées. L'exemple de la Hill Brothers Company montre comment l'introduction de perfectionnements dans les procédés de réfrigération et dans les méthodes d'organisation, permet de rendre la production indépendante de la saisonnalité des ventes.

Graphique XI : *Production et ventes de la Hill Brothers Cy avant et après l'introduction de perfectionnements techniques* (1).



Cette indépendance n'est pas possible s'il s'agit d'un produit soumis à la mode. Le fabricant de vêtements qui sait qu'il se produira un « rush » des acheteurs au

(1) FELDMAN, *op. cit.*, p. 54.

printemps et en automne peut théoriquement s'organiser de façon à y faire face sans que la marche régulière de sa production en soit compromise. Mais en fait ceci n'est pas possible ; il doit retarder la production jusqu'à que la nouvelle mode soit connue, et hâter la fabrication ensuite. S'il essayait de devancer la demande il risquerait d'avoir entre les mains des stocks invendables. L'examen des statistiques anglaises et américaines montre d'ailleurs, que parmi les nombreuses branches du vêtement, l'irrégularité de l'emploi est plus grande, et les fluctuations saisonnières de la production plus prononcées, dans le groupe « tailleur » (c'est-à-dire vêtements sur mesure et confection) que dans les autres branches comme la lingerie, la bonneterie, la chaussure, moins soumises à l'influence de la mode. Il est particulièrement suggestif que dans la fabrication de sous-vêtements, où le désir de paraître joue un rôle moindre et où les changements de mode sont moins fréquents et moins brusques que pour les vêtements extérieurs, les fluctuations de l'emploi sont beaucoup moins sensibles. (1). On voit que la non-standardisation de certains produits est un facteur de chômage saisonnier.

Un procédé souvent employé consiste à adjoindre à la production ou à la vente du produit principal, soumise à des fluctuations saisonnières prononcées, d'autres produits non soumis à la saisonnalité ou même des produits présentant des saisons différentes, et qui par conséquent pourront être fabriqués et vendus pendant la morte-saison. Il est ainsi souvent possible d'avoir une production régulière, et par conséquent une main-d'œuvre régulièrement employée.

Même en supposant que la saisonnalité de la demande se répercute sur la production, il ne s'ensuit pas encore qu'il doit en résulter du chômage. D'abord les fluctuations de la production peuvent se traduire par des journées

(1) *Revue Internationale du Travail*, août 1928, p. 195.

ou des semaines de travail d'inégale longueur, c'est-à-dire par un chômage partiel systématique. Mais le chômage partiel, bien qu'il diffère à beaucoup d'égards du chômage complet, de l'absence d'emploi, n'en est pas moins du chômage, et s'accompagne notamment d'amputations du revenu. On sait qu'il est surtout pratiqué d'une manière systématique dans les charbonnages et le textile.

Le plus souvent en conséquence des fluctuations saisonnières de la demande, des ouvriers sont renvoyés. Ceci n'implique pas forcément qu'il en [résultera du chômage d'une certaine durée : on peut fort bien concevoir qu'ils retrouveront du travail le lendemain même dans une autre entreprise. En effet, nous savons que les diverses entreprises d'une même industrie ne suivent pas une marche parallèle, et ne répondent pas identiquement à une variation de la demande totale des produits de cette industrie. Mais si certaines d'entre elles se comportent bien pendant la dépression saisonnière, le mieux qu'elles puissent faire est de ne pas renvoyer d'ouvriers : rarement elles seront en mesure d'en embaucher. Il en résulte que les chances d'embauchage immédiat dans d'autres entreprises de la même industrie sont des plus minimes. Restent les chances de trouver du travail dans d'autres industries. Ici les statistiques pourraient donner quelque espoir. Elles montrent que l'activité d'un pays est beaucoup plus stable que celle de ses diverses industries. Pour la Grande-Bretagne, par exemple, les statistiques du chômage parmi les Trade-Unions, de 1901 à 1910, montrent de faibles écarts : un maximum de chômage en décembre (6 %) et un minimum en mars, avril, mai, juin, juillet (5 %). De janvier 1921 à décembre 1929, les pourcentages moyens de chômage parmi les assurés allaient de 10,7 % en mai, à 12,7 % en janvier, soit ici encore une diminution de l'activité générale de un sixième. Comme il ne s'agit que de certaines industries

et professions, en général les plus sujettes au chômage, tandis que les occupations les plus stables sont laissées de côté tant par les statistiques des Trades-Unions que par celles de l'assurance-chômage, on peut admettre que l'activité globale de la Grande-Bretagne (et de certains autres pays) ne varie pas beaucoup au cours de l'année. Si l'activité d'un pays est peu saisonnière, tandis que les diverses industries, et plus encore les diverses professions présentent une saisonnalité très grande, c'est donc qu'il se produit une certaine compensation entre les différentes occupations. Les statistiques anglaises (1901-1910) montrent qu'il n'y a pas de mois dans l'année où une grande industrie n'est à son maximum, en même temps que l'activité de certaines autres industries est au point mort. « Tandis que janvier est le mois le plus calme pour les mines de fer et l'ameublement, il est le mois de plus grande activité pour Londres et les autres ports (sauf ceux qui travaillent avec la Baltique), et un des meilleurs pour les mines de charbon ; en février les plombiers ont un chômage maximum, mais la papeterie bat son plein ; en mars en avril les tonneliers sont inactifs, mais la fonte et les textiles sont actifs ; mai et juin sont les plus mauvais mois pour les charbonnages et pour les dockers londoniens, mais les meilleurs pour les si nombreuses branches du vêtement et pour les scieries ; juillet voit l'industrie du fer et de l'acier, et la ferblanterie au plus bas, mais les chemins de fer, ainsi que tous les métiers dans les stations de vacances, des plus actifs ; en août et septembre, les papetiers, les imprimeurs, les relieurs, les ouvriers du textile et des manufactures de tabac, sont moins employés que jamais, mais (en dehors des transports terrestres et maritimes et du tourisme) toutes les récoltes dans l'agriculture sont au plus haut ; les industries du vêtement sont au plus bas en octobre, mais l'industrie du fer et de l'acier est à son maximum ; novembre est en général le meil-

leur mois pour l'imprimerie et la reliure, le tabac et la ferblanterie, et la plupart des industries métallurgiques ; décembre est le plus mauvais mois pour les charpentiers, les mécaniciens, les ouvriers des aciéries, du cuir, de la carrosserie et de la broserie, mais le meilleur pour les mineurs, les travailleurs du spectacle, des postes et de l'éclairage (1). »

Il semble donc qu'il y ait toujours une possibilité pour les ouvriers licenciés de trouver du travail dans une autre industrie, alors en pleine activité. De sorte que si l'activité globale d'un pays restait constante d'un bout de l'année à l'autre, il n'y aurait pas de chômage saisonnier, ou seulement l'inévitable perte de temps dans le passage d'un emploi à l'autre. Cette possibilité est uniquement théorique. Sur le papier seulement on peut compenser les 1.000 ouvriers que l'industrie A renvoie avec les 1.000 ouvriers dont l'industrie B a besoin au même moment, et dire qu'il ne résultera de ces fluctuations aucun chômage puisqu'elles se neutralisent. C'est imaginer des travailleurs parfaitement interchangeables et faire abstraction de tous les obstacles à leur mobilité. C'est d'abord faire abstraction de la localisation de l'industrie. Qu'importe à l'ouvrier parisien qu'un emploi identique à celui qu'il vient de quitter soit disponible à Marseille. Des intérêts, des habitudes, des liens de toutes sortes le retiennent à Paris : c'est à Paris, ou dans ses environs qu'il lui faut trouver un emploi. C'est ensuite faire abstraction des différences d'aptitudes. Il importe peu à un mineur de savoir que si mai et juin sont de mauvais mois pour les charbonnages, le travail bat son plein dans le vêtement, et à un ouvrier du cuir d'apprendre qu'on engage des artistes dans les théâtres. Peu d'hommes sont capables d'exercer plusieurs métiers. La plupart sont préparés et entraînés pour un

(1) Sydney WEBB, dans *Seasonal Trades*, pp. 7 et 8.

travail donné, et ils ne pourraient en accomplir un autre que péniblement, douloureusement, et en courant le risque de perdre l'habileté acquise. Ce que cherchent la plupart des travailleurs, c'est un emploi correspondant à leurs aptitudes et situé à proximité de l'endroit où ils ont leur logement, leurs amis, leur famille. Beaucoup préfèrent subir un chômage considérable plutôt que de s'éloigner ou de changer de métier. A plus forte raison préfèrent-ils attendre quand ils savent qu'il s'agit d'une morte-saison, et que bientôt la travail reprendra.

Pendant la compensation se produit dans une certaine mesure, et un certain nombre de travailleurs, surtout les ouvriers non qualifiés, passent d'une industrie à l'autre selon les saisons. Ce passage est même possible, et fréquent, de la part d'ouvriers qualifiés, si l'on veut bien considérer que ce qui importe ce n'est pas l'industrie mais la profession, et qu'une même profession peut souvent être exercée dans des industries diverses, ou des localités différentes, avec différentes mortes-saisons. Mais ces mouvements migratoires ne s'effectuent pas dans une très grande mesure; les travailleurs licenciés attendent que l'activité reprenne, et un grand nombre refusent de s'offrir ailleurs que dans leur localité et leur profession. On peut donc maintenir que ce n'est que sur la papier que les fluctuations de sens contraire s'annulent et que dans la réalité elles se traduisent par un chômage très important. Si le travail était parfaitement fluide et parfaitement mobile, au sens économique du mot, c'est-à-dire à la fois mobile dans l'espace et entre les professions, il n'y aurait de chômage saisonnier que dans la mesure où l'activité globale du pays serait saisonnière. Et encore ceci supposerait-il une mobilité imparfaite, puisque nous savons que les différents pays ont une saisonnalité différente, et que par conséquent il y a une probabilité que les autres pays sont en mesure d'absorber les

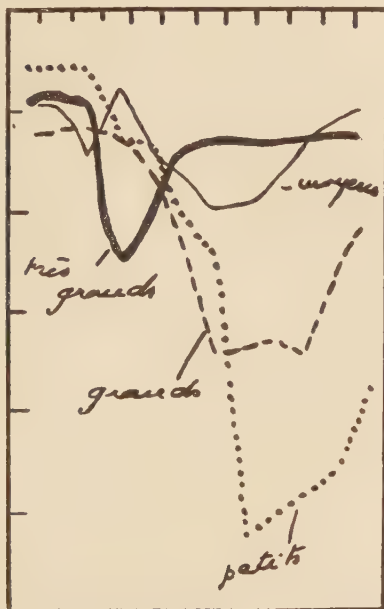
individus inoccupés dans un pays donné. Une mobilité parfaite du travail, si l'on veut bien faire abstraction des salaires, ne laisse subsister de chômage saisonnier que dans la mesure où l'activité économique du monde entier, pris dans son ensemble, connaît des fluctuations saisonnières. Nous reviendrons plus loin sur ce problème de la mobilité, ou plus exactement de l'inertie du travail. Il nous suffira de dire ici qu'étant donnée l'imparfaite mobilité du travail, les fluctuations saisonnières de la demande et des conditions climatiques se traduisent par un chômage important.

Il ne faut d'ailleurs pas croire que ces fluctuations se traduisent par un chômage continu pendant la morte-saison, et par l'absence de chômage pendant les périodes d'activité saisonnière. Il y a du chômage aussi bien pendant l'activité que pendant la morte-saison ; l'influence des fluctuations consiste à rendre les périodes de chômage plus courtes pendant l'activité et plus longues pendant la morte-saison. L'incidence de ce chômage varie évidemment selon les individus.

D'une manière générale on peut admettre que l'emploi est plus régulier dans les grands établissements que dans les petits. La raison en est que les grands établissements ont un intérêt beaucoup plus grand à la marche régulière des opérations, tout à-coup dans la production se traduisant par des pertes considérables. C'est ce qui explique la campagne américaine pour la régularisation de la production. D'autre part, étant donné cet intérêt, la direction s'efforce de prévoir la demande, de la modifier (elle en a les moyens), et de régler la production en conséquence. Les statistiques américaines montrent bien cette supériorité des grands établissements au point de vue des fluctuations saisonnières.

Le même raisonnement explique que le chômage saisonnier soit plus considérable parmi les ouvriers à domicile, puisque ici l'oisiveté ne coûte rien au patron.

Graphique XII : *Indice des salariés occupés chaque mois, en 1925, dans l'industrie des tapis et couvertures de laine, d'après l'importance des établissements (1).*



De même on peut admettre que plus la production d'une entreprise est spécialisée, plus il y a des chances pour que les ouvriers de cette entreprise souffrent de chômage saisonnier. Au contraire, plus la production est diversifiée, plus il y a de chances pour que la saisonnalité des divers articles de l'entreprise ne coïncide pas, et qu'ils se neutralisent dans une certaine mesure. C'est pourquoi beaucoup d'entreprises s'efforcent d'adjoindre à leur production, soit un produit non saisonnier, qui puisse être fabriqué pendant la morte-saison du produit principal, soit une série de produits avec des saisons différentes, de sorte que la production

(1) *Recent Economic changes*, p. 200.

totale de l'entreprise reste constante, et que tout le personnel puisse être occupé toute l'année.

Il semble que le développement du machinisme exerce une influence favorable sur les fluctuations saisonnières. D'abord la possession d'un matériel important est un stimulant à la recherche de moyens permettant de le faire travailler régulièrement. L'oisiveté des machines est beaucoup plus coûteuse au patron que celle de ses ouvriers, puisque ceux-ci ne sont pas à sa charge quand ils ne travaillent pas ; tandis que chaque jour de chômage des machines se chiffre par des pertes, par suite de leur entretien, leur détérioration, leur amortissement. D'autre part la machine déplace certaines catégories de travailleurs, généralement celles qui sont les plus soumises au chômage saisonnier. C'est ainsi que le développement du machinisme dans l'industrie du gaz a grandement amélioré la situation de la main-d'œuvre. (tout au moins de celle qui est restée employée), en diminuant la proportion des travailleurs particulièrement exposés au chômage saisonnier, et en augmentant celle des ouvriers non-saisonniers par exemple les mécaniciens, chargés de l'entretien des machines pendant l'année entière.

De même l'étendue croissante des marchés, qui, de locaux, sont devenus successivement nationaux et mondiaux est un facteur d'adoucissement des fluctuations saisonnières, du fait de la diversité des saisons dans les différentes régions. Il y a toujours possibilité pour une industrie de travailler, pendant la morte-saison, pour l'exportation dans des pays où la demande est active. D'autre part, l'offre mondiale de matières premières devient moins saisonnière au fur et à mesure que plus de pays à climats très divers, et par conséquent à saisons très différentes, contribuent à l'approvisionnement mondial ; et par conséquent une moindre saisonnalité de l'offre de matières premières se répercutera sur la production.

Un facteur d'aggravation des fluctuations saisonnières du chômage est la spécialisation économique de certaines villes ou de certaines régions. On a étudié les fluctuations saisonnières du chômage dans les huit plus grandes villes industrielles de l'Etat d'Ohio, aux Etats-Unis (1). Après une étude statistique assez détaillée, l'auteur remarque que les villes qui offrent l'emploi le plus régulier à leurs habitants sont celles où le rapport du nombre des ouvriers employés dans l'industrie la plus importante, au nombre des ouvriers occupés dans toutes les industries de la ville, est le plus faible. Autrement dit, les fluctuations saisonnières d'une ville sont d'autant plus faibles que le travail y est plus diversifié, et qu'il y a par conséquent plus de chances pour que la morte-saison d'une industrie coïncide avec la période d'activité d'une autre. Ainsi se vérifierait l'opinion que souffrent moins du chômage les villes qui n'ont pas mis « tous leurs œufs dans le même panier ». Le coefficient de corrélation (calculé d'après la formule de Pearson) entre les variations saisonnières du chômage et la concentration (pourcentage du nombre d'ouvriers employés dans l'industrie la plus importante, au nombre total d'ouvriers de la ville) est de $+ 0,903$. Un coefficient de corrélation, aussi élevé soit-il, n'a évidemment jamais prouvé un lien de causalité entre deux phénomènes. Néanmoins le raisonnement explique comment le fait, pour une grande proportion d'ouvriers d'une localité, d'être concentrés dans une seule industrie, est un facteur d'aggravation du chômage saisonnier.

L'importance du facteur social dans les fluctuations saisonnières doit nous conduire à penser que ces fluctuations ne doivent pas être identiques chaque année, et que les divers facteurs cités doivent agir tantôt dans

(1) Amy G. MAHER, dans *Journal of the American Statistical Association*, mars 1930.

le sens de leur adoucissement, tantôt dans celui de leur aggravation. Un graphique de MM. Bowley et Smith, dans l'article précité, montre que les fluctuations saisonnières du chômage dans l'ensemble des Trads-Unions ont été différentes dans les périodes 1887-1895, 1896-1904, 1905-1913, sans qu'on puisse être très sûr que les sources de ces différences ne se trouvent pas dans la manière d'établir les statistiques.

Etant donnée l'importance variable de tous ces facteurs, on peut se demander quelle est la tendance générale, le trend des fluctuations saisonnières du chômage. Vont-elles en augmentant ou en diminuant ? Le caractère troublé de l'après-guerre, l'absence de comparabilité des statistiques, ne permettent guère que des impressions. Nous avons vu pour la Grande-Bretagne, si on en croit les chiffres, que les fluctuations saisonnières moyennes pour l'ensemble des ouvriers assurés sont, de 1921 à 1929, presque identiques aux fluctuations moyennes pour l'ensemble des Trade-Unions de 1901 à 1910. Plusieurs des facteurs cités — l'extension des marchés, la concentration croissante de la production, le développement du machinisme, une certaine tendance à la décentralisation de l'industrie — agissant dans le sens d'un adoucissement des fluctuations saisonnières. En sens contraire on peut citer le rôle de plus en plus important joué par la mode dans la vie moderne, phénomène qui peut être attribué à la fois à l'élévation du niveau de vie général depuis la guerre, à l'importance sans cesse croissante de la publicité, et au développement considérable de moyens de diffusion nouveaux, comme le cinéma. Il y a une série de facteurs qui agissent dans des sens opposés, sans qu'on puisse dire qui l'emportera. Mais l'intérêt à une régularisation de la production est trop grand pour que de plus en plus, suivant l'exemple américain, les dirigeants des grandes entreprises ne se préoccupent

de faire disparaître des fluctuations qui diminuent si évidemment leurs profits.

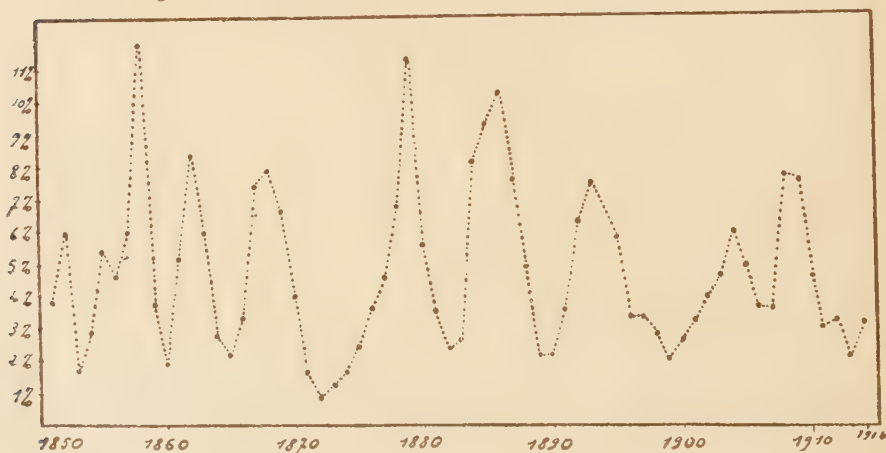
En résumé, les fluctuations saisonnières du chômage sont dues, soit à des fluctuations saisonnières des conditions climatiques affectant directement la production, soit surtout à des fluctuations saisonnières de la demande, elles-mêmes dues à des facteurs naturels ou sociaux. Du fait de l'imparfaite mobilité de la main-d'œuvre dans l'espace et entre les professions, ces fluctuations de la demande se traduisent souvent par du chômage. De très nombreux facteurs agissent pour rendre le chômage résultant de ces fluctuations saisonnières plus ou moins important.

CHAPITRE II

LES FLUCTUATIONS CYCLIQUES DU CHOMAGE

Si on représente graphiquement, non plus les chiffres mensuels du chômage, mais les chiffres annuels, de façon à éliminer les fluctuations qui se produisent à l'intérieur de l'année, on s'aperçoit que, non seulement le chômage n'a pas toujours la même importance, mais encore qu'il va en augmentant pendant un certain nombre d'années, atteint un maximum, diminue pendant quelques années, atteint un minimum, puis augmente à nouveau. La courbe monte, descend, puis remonte, présentant un profil en forme de vague, un mouvement ondulatoire assez régulier. Cet aspect rythmique apparaît d'une manière frappante dans le graphique qui représente le pourcentage de chômage parmi les ouvriers syndiqués anglais, de 1851 à 1914.

Graphique XIII : *Pourcentage général du chômage en Angleterre, de 1851 à 1914.*



En dehors des fluctuations saisonnières, le chômage connaît donc des fluctuations qui s'étendent sur plusieurs années. De 1860 à 1914, l'intervalle entre les années de chômage minimum, en Angleterre, est successivement de 5, 7, 9, 7, 10, et 7 ans ; l'intervalle entre les années de chômage maximum est successivement de 5, 7, 11, 7, 7, 11, et 4 ans. On peut donc dire que les statistiques anglaises montrent que de 1860 à 1914 ont eu lieu six cycles de chômage, d'une durée moyenne de sept ans et demie (intervalle moyen entre deux crêtes). La durée moyenne de la phase du cycle où le chômage augmente, et de la phase où il diminue, est de trois ans à trois ans et demie. On ne peut donc pas parler de périodicité, au sens strict du mot, puisque la longueur d'onde des fluctuations est variable. Par contre on peut parler de « cycles » de chômage, étant donnée la définition de ce terme qui a prévalu à la « Conférence sur les cycles », tenue aux Etats-Unis en 1922 (1). Non seulement la longueur d'onde varie, mais l'amplitude des cycles est plus ou moins grande. Ainsi, toujours pour la période 1860-1914, la différence entre un maximum et le minimum suivant a été successivement de 4,2, 5,8, 9,1, 8,1, 5,5, 2,4, et 5,7 pour cent... Aucun cycle n'est donc identique à un autre, bien qu'entre eux les ressemblances soient grandes. Comme l'a spirituellement remarqué le professeur Pigou, « tous les cycles sont membres d'une même famille, mais parmi eux il n'y a pas de jumeaux ». (2)

Pour les fluctuations cycliques du chômage, nous ne raisonnerons que sur la période d'avant-guerre. L'entrée en guerre des pays occidentaux a visiblement interrompu la course d'un cycle de chômage. Mais surtout les mouvements qui l'ont suivie, c'est-à-dire les

(1) MITCHELL, *op. cit.*, p. 377.

(2) A. C. PIGOU, *Industrial Fluctuations*. Londres, 1929, p. 12.

fluctuations du chômage pendant et après la guerre, ne présentent pas du tout la belle ordonnance des cycles précédents. La guerre de 1914-18 a tellement bouleversé l'aspect du chômage, les fluctuations qui l'ont accompagnée et suivie sont si évidemment différentes de celles qui l'ont précédée, qu'il vaut mieux les réserver pour un chapitre ultérieur.

Nous devons nous attendre à ce que les cycles de chômage ne se présentent pas isolément dans le champ de l'économie, mais que d'autres phénomènes, économiques ou non, parcourent eux aussi des cycles analogues, qui les précèdent, les accompagnent ou les suivent. En effet, les cycles de chômage ne sont qu'un aspect des fluctuations cycliques qu'entreprennent, d'une manière assez synchrone, un grand nombre de phénomènes, et dont l'ensemble constitue ce qu'on appelle « le cycle économique » ou « le cycle des affaires ». Expressions inexactes, puisqu'il n'existe pas un cycle général, mais une multitude de cycles particuliers. « Nous n'avons aucune preuve statistique de l'existence d'un cycle économique. Ce que les chiffres montrent, ce sont les fluctuations de phénomènes particuliers — production de fer, frets de transports, compensations de banque, ventes de marchandises, déclarations de dividendes, etc. Dans certains cas nous rassemblons les données de quelques phénomènes, et nous disons avoir des « indices » des fluctuations cycliques des prix de gros, du volume physique de la production, du volume des affaires, voire même du « mouvement général des affaires ». Mais les indices les plus complets que nous puissions construire sont très loin de montrer tout ce que nous entendons par cycle des affaires. Plus nous travaillons et plus nous réalisons que ce terme est un produit synthétique de notre imagination » (1).

Il n'y a donc pas *un* cycle, mais *des* cycles écono-

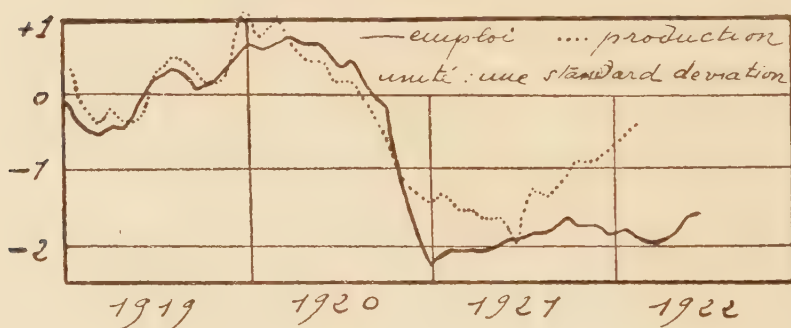
(1) MITCHELL, *op. cit.*, p. 2.

miques ; cependant ces cycles ne sont pas indépendants, ils présentent entre eux de nombreux rapports ; très souvent, ils suivent une course parallèle : l'ensemble de l'économie s'élève et s'abaisse, et rares sont les phénomènes qui ne prennent pas part au mouvement général de hausses et de baisses alternées. La conception générale d'un cycle des affaires correspond donc dans une large mesure à la réalité, puisque celle-ci nous montre des mouvements d'ensemble de l'économie. Cette notion présente une telle utilité qu'on doit la conserver, sans perdre de vue que, comme toute conception scientifique, elle est le fruit de l'abstraction.

Il faut maintenant nous demander quelle est la place du cycle de chômage dans l'ensemble du cycle des affaires, et avec quels autres cycles, il présente des relations telles qu'on puisse conclure à un rapport de cause à effet. Le cycle auquel on pense tout de suite comme devant présenter la ressemblance la plus étroite avec le cycle de chômage, c'est évidemment le cycle de la production, mais de la production au sens large, qui comprend, outre la production proprement dite, la distribution, les transports et les services. Le raisonnement indique que la production, la distribution, les transports et les services doivent parcourir des cycles absolument parallèles aux cycles de l'emploi dans ces différentes catégories économiques. Et que plus on précisera, jusqu'à arriver à la localité et l'entreprise, et plus le parallélisme des cycles de l'emploi et de la production (au sens large) devra se vérifier. La vérification ne pourra malheureusement être statistique que pour une faible partie de la production et de l'emploi, étant donnée l'insuffisance actuelle des statistiques. Dans peu de pays on trouve des statistiques de la production qui ne comprennent pas uniquement les industries de base et les matières premières ; on connaît déjà la pauvreté des statistiques de l'emploi, en dehors de l'emploi industriel. Mais cette relation

entre cycles de production et cycles d'emploi est tellement évidente qu'elle doit être admise bien qu'elle puisse rarement être vérifiée. Elle n'est pas contestée. M. Berridge écrit que l'harmonie des courbes de l'emploi et des courbes de la production est telle, qu'on devrait utiliser l'emploi comme indice des cycles de production d'avant-guerre (1). De même le professeur Pigou reconnaît que « l'indice de l'emploi et l'indice de la production doivent, s'ils sont convenablement construits et couvrent les mêmes industries, nécessairement se mouvoir ensemble, à cause de leur étroite connexion causale » (2).

Graphique XIV : *Indices ajustés de l'emploi et de la production industrielle 1919-1922.*

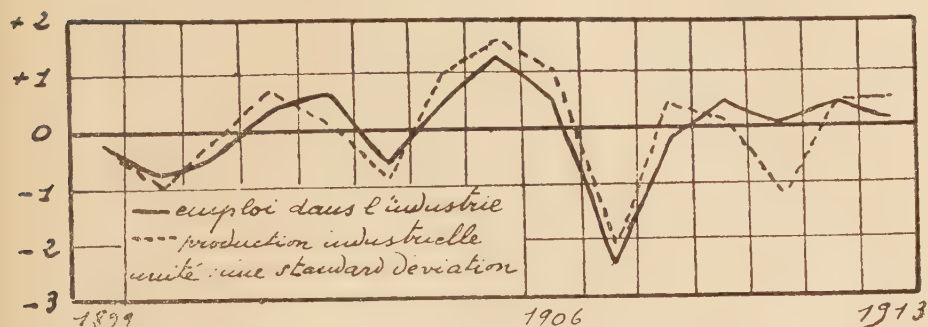


La vérification statistique est possible pour emploi et production industriels. M. Berridge a rapproché son indice de l'emploi de l'indice de la production industrielle du professeur Edmund Day, pour la période 1899-1913. Le coefficient de corrélation, en dépit de la différence d'établissement des deux indices, est de $+0,86$. Pour la période 1919-1922, le coefficient de corrélation est de $+0,96$.

(1) BERRIDGE, dans *Business Cycle and Unemployment*, New-York, 1923, p. 63.

(2) *Op. cit.*, p. 8.

Graphique XV : *Emploi et production de toutes les manufactures, 1899-1915 (1).*



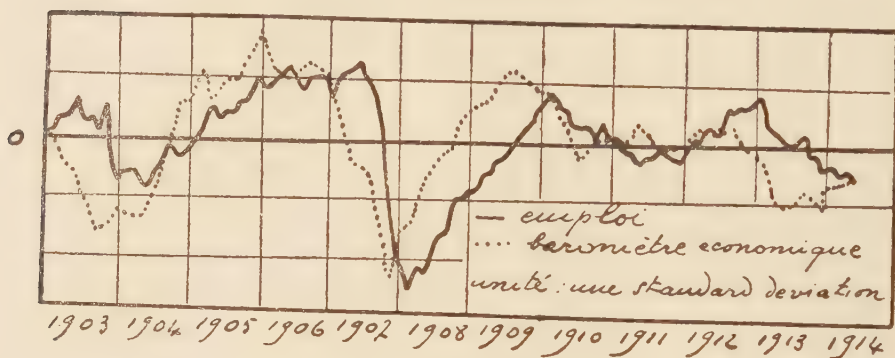
Pour l'Angleterre, M. Rowe a construit un indice de la production qui se réfère aussi aux industries de base et dont la corrélation avec la courbe de chômage dans les Trade-Unions renversée, c'est-à-dire avec l'emploi, est aussi très grande (2). On peut donc admettre comme vérifiée l'intime corrélation indiquée par le raisonnement entre cycles d'emploi et cycles de production (au sens large) et dire que l'emploi dans l'industrie varie avec la population industrielle, l'emploi dans les transports, avec l'importance du trafic, etc. Il faut retenir, d'autre part, l'étroite corrélation entre l'emploi et l'activité économique générale, exprimée par la production industrielle, par les compensations de banque hors New-York, ou par le baromètre économique de Harvard.

S'il y a bien corrélation entre les cycles d'emploi et les cycles de production, l'amplitude de leurs mouvements est différente. M. Berridge montre que le volume physique de la production monte plus haut pendant les « booms » et descend plus bas pendant la dépression

(1) D'après *Business Cycles and Unemployment*, p. 62.

(2) *London and Cambridge Economic Service*, janvier 1924, p. 8 et janvier 1926, p. 14.

Graphique XVI : *Emploi et indice du mouvement général des affaires* (Harvard).



que le nombre des ouvriers occupés. L'amplitude des fluctuations cycliques de la production est une fois et demie à deux fois plus grande que celle des fluctuations de l'emploi. « L'emploi monte seulement jusqu'à 8 % au-dessus de la moyenne de 1919, tandis que la production monte deux fois plus ; dans la récente dépression l'emploi tombe seulement à 20 %, la production à 30 %, au-dessous de la moyenne de 1919 » (1). On se rappelle que nous avons remarqué une semblable différence en matière de fluctuations saisonnières. On s'est demandé à quoi était due la plus grande amplitude des fluctuations cycliques de la production. Au fait que les statistiques de l'emploi ne tiennent pas compte du chômage partiel et des heures supplémentaires et sous-estiment ainsi l'activité de la main-d'œuvre en période de prospérité, tandis qu'elles la surestiment en période de dépression ? Ou au fait que l'indice de la production se réfère aux industries de base qui sont celles, on le verra, qui répondent le plus nettement aux impulsions cycliques, tandis que les statistiques de l'emploi se réfèrent à toutes sortes d'in-

(1) *Business Cycles and Unemployment*, p. 61.

dustries, plus ou moins sensibles ? Nous nous permettons de suggérer une troisième explication, déjà indiquée à propos des fluctuations saisonnières. Les statistiques de l'emploi sont établies par industries. Or, dans l'effectif des entreprises industrielles, tout le personnel n'est pas affecté à la production proprement dite. Une importante fraction de l'effectif total s'occupe de la direction, du travail de bureau, de la surveillance, de l'entretien. La production peut augmenter ou diminuer, ces catégories seront fort peu atteintes dans un sens ou dans l'autre, contrairement à ce qui se produit pour la catégorie des ouvriers producteurs. La distinction entre personnel affecté à la production proprement dite, et personnel s'occupant d'autre chose dans l'entreprise, nous paraît expliquer en grande partie la moindre amplitude des fluctuations de l'emploi.

Jusqu'à présent nous ne nous sommes occupés que de l'emploi et du chômage en général, mais il est à présumer que les différentes catégories de travailleurs ne sont pas également soumises aux fluctuations cycliques. De même, il est à présumer que l'industrie, l'agriculture, le commerce, les transports, la distribution et les services personnels connaissent des fluctuations cycliques plus ou moins accentuées, et plus ou moins syn chroniques au mouvement général. Que disent les chiffres ?

En Angleterre, pour la période 1860-1913, les différences entre chaque maximum de chômage et le minimum suivant étaient de 9,1 % pour les constructions mécaniques et les constructions navales, de 4,1 % pour le bâtiment, de 3,7 % pour les bois et meubles, de 1,5 % pour l'imprimerie et la reliure.

Le tableau suivant montre les minima et les maxima de chômage, de 1872 à 1908, pour cinq grands groupes industriels.

TABLEAU II : *Minima et maxima de chômage dans cinq groupes industriels en Grande-Bretagne.*

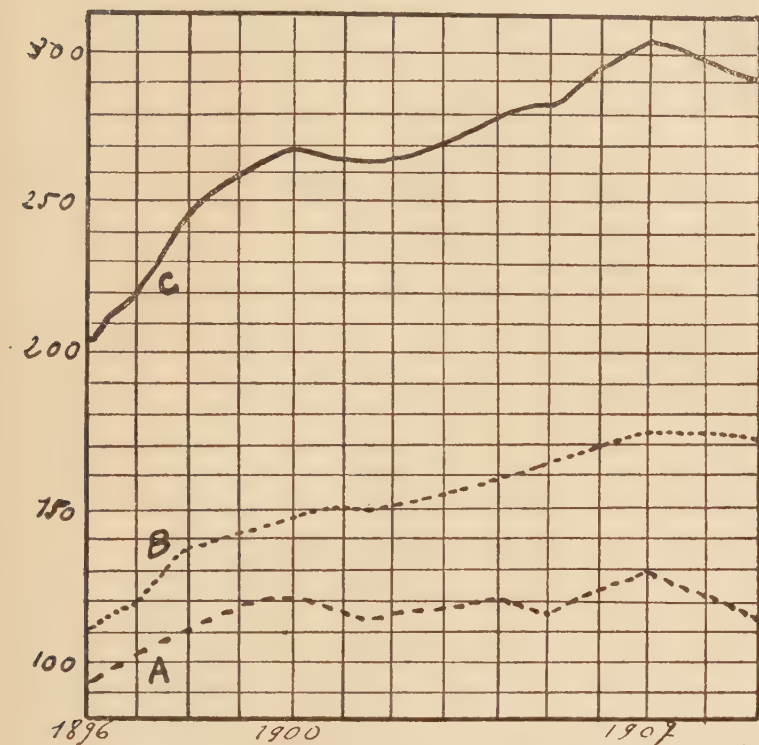
Années	1	2	3	4	5	Observations
1872 min...	0,9	1,2	2,4	1,5	0,0	1 : constructions
1879 max. .	15,3	8,2	8,3	4,0	3,3	mécaniques, cons-
1882 min...	2,3	3,5	2,5	2,4	0,9	tructions navales
1886 max. .	13,5	8,2	4,7	2,6	5,2	et métallurgie
1890 min...	2,2	2,2	2,5	2,2	1,6	2 : bâtiment.
1893 max. .	11,4	3,1	4,1	4,1	2,6	3 : bois et meubles
1899 min...	2,4	1,2	2,1	3,9	1,2	4 : imprimerie,
1094 max. .	8,4	7,3	6,8	4,7	3,0	reliure.
1906 min...	4,1	6,9	4,8	4,5	1,9	5 : mines de
1908 max. .	12,5	11,6	8,3	5,5	2,9	charbon, textile.
						vêtement,
						papier, cuir, verre,
						faïence, tabac.

On voit que ce sont les ouvriers relevant des industries productives de capital, groupes 1 et 2, qui sont de beaucoup les plus touchées dans les années de dépression.

De même, si on observe la courbe du chômage des ouvriers de l'industrie, en Suède, on remarque deux maxima en 1900 et 1907. « Mais si l'on recherche l'origine de ces maxima, on constate qu'ils sont dus presque uniquement aux fluctuations du nombre des travailleurs des industries productives de capital » (1).

Il est aujourd'hui généralement admis que parmi toutes les industries ce sont les industries productrices de capital qui connaissent les plus larges fluctuations tant en ce qui concerne la production que l'emploi qu'elles fournissent. Les chiffres précédents montrent que si le chômage est beaucoup moindre dans les industries productrices de biens de consommation, il n'y entreprend pas moins des fluctuations cycliques, et que

(1) CASSEL, *Traité d'économie sociale*. Paris, 1929, t. II, p. 255.

Graphique XVII : *Ouvriers industriels en Suède, 1896-1908.*

- A : ouvriers occupés dans les industries productrices de capital (bois, pierre, matériaux de construction, fer et acier)
- B : ouvriers occupés dans les autres industries
- C : ouvriers occupés dans toutes les industries

par conséquent, la production y diminue aussi (si on élimine le mouvement de longue durée).

Les travaux du Dr Wilford I. King, du National Bureau of Economic Research, travaux entrepris pour la Conférence Présidentielle du chômage tenue aux États-Unus à la suite de la crise de 1921, confirment les statistiques anglaises et suédoises en donnant une estimation du déclin de l'emploi dans tous les groupes économiques, et non plus seulement dans l'industrie.

TABEAU III : *Estimation, pour les États-Unis, de la diminution cyclique maximum de l'emploi* (dépression de 1920-21) (1).

Industries	Nombre d'ouvriers sur les bordereaux de salaires. Diminution cyclique maximum (en pour cent)	Heures effectivement travaillées. Diminution cyclique maximum (en pour cent)
Toutes industries.....	14	16
Agriculture	4	3
Extraction de minéraux.....	27	30
Bâtiment et constructions	19	19
Autres travaux manuels	0,7 augmentation	0,5
Finance	7	7
Fonctionnaires et professions libérales.....	2	5
Domestiques et services personnels	3	4
Tous transports	16	21
Chemins de fer à vapeur	22	30
Autres transports	6	7
Commerce.....	3	3
Gros.....	6	6
Détail	3	3
Toutes manufactures	26	30
Alimentation, boisson et tabac	16	15
Métaux et produits métallurgiques	43	50
Papier et imprimerie	6	11
Produits minéraux (+ produits chimiques)	18	19
Textile et cuirs (+ vêtement).....	15	20

(1) *Business Cycles and Unemployment*, pp. 88 et 92.

On voit que, en 1921, l'emploi a diminué dans tous les groupes économiques, dans l'agriculture et les professions libérales comme dans l'industrie. Il ne s'agit évidemment que d'estimations, mais les statistiques de l'U. S. Bureau of Labor confirment pour la crise de 1930, et pour les États-Unis, l'hypothèse d'un rétrécissement général, ou quasi général, de l'emploi. C'est l'industrie manufacturière, les mines et les transports qui sont les plus touchés ; parmi les différentes industries, celles qui produisent du capital sont plus touchées que celles qui produisent des biens de consommation. Mais de janvier 1930 à janvier 1931, l'emploi a diminué de 7,6 % dans l'industrie des produits alimentaires, de 10,1 % dans l'industrie du tabac, et de 8,3 % dans la papeterie et l'imprimerie. Dans le commerce de détail, si l'on prend la moyenne mensuelle de 1929 = 100, la moyenne de l'emploi en 1930 était de 95,9 et celle du commerce de gros, de 96. L'emploi n'a augmenté en 1930 que dans deux groupes : industrie des boîtes de conserve (3,9 % et entreprises d'utilité publique (eau, électricité, force motrice : 3 %). Encore peut-on supposer que l'élimination du mouvement de longue durée ferait apparaître même dans ces groupes une diminution de l'emploi. Il faut donc admettre que, tout au moins en ce qui concerne les États-Unis, la diminution de l'emploi a été générale en 1920-21 et 1930-31. On sait d'autre part que toutes les crises n'ont pas la même intensité, ni toutes les dépressions la même durée. Intensité et durée varient dans le temps et dans l'espace. Le tableau suivant montre la course de l'emploi aux États-Unis à diverses époques.

Ce tableau repose d'ailleurs sur une conception du cycle, la conception américaine, qui est des plus critiquables. Par exemple, la diminution de l'emploi qui a eu lieu au début de la guerre, ou après l'armistice, peut difficilement être qualifié de « cyclique ». Mais nous retrouverons la question.

TABLEAU IV : *Course de l'emploi dans les industries manufacturières des Etats-Unis.*

Au sommet du boom	Au plus bas de la dépression	Diminution approximative de l'emploi (en pour cent)
Milieu de 1903.	Milieu de 1904.	5
Milieu de 1907.	1 ^{er} quart de 1908.	15
Début de 1910.	Milieu de 1911.	5
Début de 1913.	Fin 1914 et début 1915	10
3 ^e quart de 1918.	2 ^e quart de 1919.	15
Mars 1920.	Juillet 1921.	30
Mai et juin 1923.	Juillet 1924.	13
Mars 1926.	Janvier 1928.	8

Nous avons vu que la diminution de l'emploi en période de crise et de dépression était variable selon les époques et les pays, qu'elle était plus ou moins importante selon les groupes économiques, et que certaines industries étaient généralement plus touchées que d'autres. Il faut descendre encore plus près de la réalité, jusqu'à l'entreprise et la localité.

Remarquons d'abord que la dépression n'entraîne pas une restriction de l'emploi dans toutes les entreprises. Les diverses entreprises d'une même industrie se comportent diversement, et certaines parviennent à traverser la dépression avec un plein succès, et en augmentant même leur personnel. D'une statistique élaborée par l'U. S. Bureau of Labor Statistics pour la dépression de 1930-31, il ressort que, tandis que 1.240 entreprises occupant 884.000 employés (dans six industries : fer et acier, automobile, cotonnades, lainages, chaussures, boucherie et conserves de viande) l'emploi diminuait de 22,2 %, une augmentation de l'emploi se produisait dans 228 entreprises (augmentation de 100 % et plus dans onze d'entre elles), et l'emploi restait stationnaire dans 42 entreprises. « Autrement dit, dans 20 % des entreprises occupant 16 % du nombre total d'ouvriers

l'emploi était aussi bon ou meilleur en octobre 1930 qu'en octobre 1929 » (1).

TABLEAU V : *Déclin cyclique de l'emploi, du sommet du boom au plus bas de la dépression de 1921-22 aux Etats-Unis.*

	Tous établissements Déclin en pour cent	Établissements de 0 à 20 employés	Établissements de 21 à 100 employés	Établissements de plus de 100 employés
Toutes industries	16,50	3,08	13,84	28,23
Toutes manufactures .	29,97	8,21	19,21	38,56
Chemins de fer à vapeur	29,68	»	»	29,68
Extraction de minéraux	29,66	»	»	30,18
Constructions et bâtiment	18,92	14,66	»	»
Finance	7,14	0,00	0,00	5,58
Autres transports . . .	6,77	3,72	9,80	8,17
Commerce de gros ...	5,64	0,00	12,31	7,77
Services personnels et domestiques.....	4,11	5,40	4,48	3,92
Agriculture	3,18	2,15	»	»
Commerce de détail...	2,75	1,31	4,66	10,84

» : *Renseignements reçus de moins de 20 entreprises.*

Mais ces entreprises qui parviennent à augmenter leur personnel en période de dépression sont tout de même l'exception ; la règle est que l'emploi est partout diminué, ou tout au plus maintenu. Le fait le plus nouveau qu'ait révélé l'enquête américaine de 1922 est que, au cours de la dépression de 1920-21, la réduction de l'emploi fut beaucoup plus importante dans les grands établissements que dans les petits et moyens établisse-

(1) *Monthly Labor Review*, mars 1931.

ments. C'est ce qui ressort très nettement du tableau suivant qui exprime le déclin de l'emploi offert par les différentes industries, et les différents établissements, du sommet du boom de 1920 au plus bas de la dépression de 1921-22.

Jusqu'à présent rien n'est venu infirmer cette constatation. On voit que cette tendance à de plus amples fluctuations cycliques dans les grands établissements et à un emploi plus régulier dans les petits et les moyens établissements est exactement contraire à la tendance observée en matière de fluctuations saisonnières. On s'est demandé la raison de ce fait. Dans le rapport de 1923, on hésitait entre plusieurs causes : le contact plus étroits des petits patrons avec leurs ouvriers, une meilleure prévision de la demande par le petit producteur, qui est plus près du consommateur final de ses produits, une liquidation plus rapide des coûts par la petite entreprise. L'explication qui vient immédiatement à l'esprit est que les grandes entreprises perdent plus d'argent que les autres en période de dépression. Mais ceci est en contradiction avec l'indice du prix des actions, qui montre que les actions des grandes entreprises ont moins baissé en 1921 que celles des petites et des moyennes entreprises. D'autre part, deux études faites par la Federal-Trade-Commission pour la minoterie et l'ameublement, et qui donnent le taux moyen du profit par rapport à l'investissement, montrent que, sans aucun doute, dans ces industries, ce sont les grandes entreprises qui ont supporté la dépression de 1921 avec le plus de succès au point de vue financier (1). Il faut donc rejeter l'explication de la plus grande diminution de l'emploi dans les grandes entreprises par une plus grande diminution des profits. Au point de vue du profit, les grandes entreprises sont les plus stables, au point de vue de l'emploi elles sont les plus atteintes. La contradiction

(1) *Recent Economic changes*, p. 205.

entre les statistiques n'est qu'apparente. Elle s'explique par des politiques d'affaires différentes selon les entreprises. Dans le rapport sur les « récents changements économiques », le Dr Thorp reprend la question, et prenant l'exemple de l'industrie du fer, il montre que si elle a connu une période de relative stabilité des prix, c'est moyennant de grandes fluctuations de la production. C'est donc par des réductions plus grandes de la production, qui se reflètent dans les statistiques de l'emploi, que les grands trusts sont capables d'obtenir de moindres réductions de leur gain que ne le font les petites entreprises, qui suivent une toute autre politique. En tout cas le transfert de l'incidence des cycles des prix à la production, des cycles de production étant substitués aux cycles de prix, est de la plus haute importance au point de vue du chômage. Nous aurons peut-être l'occasion d'y revenir.

Ces constatations ne sont basées que sur l'étude d'une seule crise dans un seul pays, mais elles semblent d'une portée générale et sont acceptées comme définitives par plusieurs économistes. C'est ainsi que M. Carl Snyder demande que « à propos des cycles économiques on fasse ressortir davantage que les grosses unités subissent de plus grands changements, en comparaison des moyennes, en fait de production, de quantité et de travail » (1). Nous verrons si la crise présente confirmera ces observations.

Il ne suffit pas de distinguer entre industries, entre professions et entre entreprises. Ne convient-il pas de distinguer aussi entre les localités ? Certaines ne souffrent-elles pas plus des fluctuations cycliques que les autres ? La réponse est ici la même qu'en matière de fluctuations saisonnières : plus une région ou une ville est spécialisée, plus la proportion des travailleurs occupés dans l'industrie la plus importante est grande par rap-

(1) *Revue économique internationale*, février 1931, p. 326.

port au nombre total des travailleurs de la localité, et plus elle a de chances d'être atteinte. Au contraire, plus l'économie d'une localité, comme d'ailleurs celle d'un pays est diversifiée, moins le risque de dépression profonde est grand, plus il y a de chances qu'une certaine compensation ait lieu, plus nombreuses sont les catégories d'entreprises et de professions qui seront en général moins touchées par la dépression.

Après avoir étudié l'amplitude relative des fluctuations cycliques de diverses séries statistiques en Allemagne, en Angleterre, et aux États-Unis, le professeur Mitchell fait les observations suivantes au sujet du volume de la production et des affaires. Etant donné l'étroite relation entre fluctuations cycliques de la production, au sens large du mot, et fluctuations cycliques de l'emploi, ces remarques présentent un grand intérêt au point de vue du chômage :

1° le commerce de détail montre des fluctuations de moindre amplitude que le commerce de gros des mêmes marchandises.

2° Le commerce de gros montre des fluctuations de moindre amplitude que la production des mêmes marchandises.

3° A en juger par les compensations de banque, le volume des paiements faits dans les grands centres financiers est beaucoup plus variable que le volume des paiements faits dans les villes moins importantes.

4° Le volume du commerce extérieur paraît sujet à des fluctuations plus amples que le commerce intérieur, en dehors des centres financiers (1).

De ce dernier point, on peut déduire que les nations dépendantes en grande partie du commerce extérieur sont, en règle générale, plus touchées par une dépression cyclique que les autres. Ceci est vrai qu'il s'agisse d'une dépression de nature cyclique ou non, et que la

(1) *Op. cit.*, p. 279.

crise soit principalement industrielle, financière, ou agricole. Plus un pays est dépendant de l'étranger, et plus est grande l'amplitude de ses fluctuations cycliques. Evidemment, il est toujours possible de citer des pays peu dépendants du commerce international qui souffrent plus d'une dépression cyclique que des pays qui en dépendent ; mais il y a là une tendance qui se vérifie dans un grand nombre de cas, bien que d'autres facteurs puissent aussi jouer pour rendre la dépression plus ou moins profonde.

Certains des facteurs qui décident de la plus ou moins grande amplitude des fluctuations cycliques des diverses économies nationales peuvent être aisément déduits des observations précédentes. Des pays dans lesquels dominent les groupes économiques les plus soumis aux influences cycliques seront plus sensibles à la dépression mondiale. Par exemple plus la grande industrie domine par rapport à la petite et moyenne industrie, ou, plus généralement, plus les grands établissements ont d'importance par rapport aux petits et moyens établissements et par rapport aux travailleurs indépendants, et plus le chômage sera important. D'autre part, plus les industries productrices de capital auront un rôle important dans l'économie nationale, par rapport aux industries protectrices de biens de consommation, et plus les fluctuations cycliques seront amples. Plus un centre financier est important, et plus les transactions diminuent (proportionnellement) à la suite d'une crise financière ou boursière. Enfin plus l'économie d'un pays est spécialisée, plus son industrie est localisée, et plus la dépression risque d'être grave.

Enfin on sait que certains pays ne connaissent pas de cycles économiques, tandis que d'autres y participent à peine ; c'est que ces pays sont en quelque sorte en dehors de l'économie mondiale. Ce n'est pas que leur économie soit stabilisée, et ne connaisse pas de crises : au contraire, plus l'organisation économique est primi-

tive, et plus les fluctuations sont fréquentes et désordonnées. Mais les conditions nécessaires à l'existence des cycles font défaut. « A moins qu'une grande partie de la population vive en gagnant et en dépensant des revenus en argent, produise des marchandises sur une échelle considérable pour des marchés étendus, fasse usage du crédit, organise des entreprises avec relativement peu de patrons et beaucoup d'employés, les fluctuations économiques qui surviennent n'ont pas le caractère de cycles ». (1).

Par conséquent la dépression cyclique s'accompagne d'un fort chômage, inégalement distribué mais général. C'est ce fait, et lui seul, qui fait du cycle une véritable plaie sociale. Comme l'a très bien dit le professeur Pigou : « Il n'y a aucune raison de croire que le monde serait un lieu meilleur si, au lieu d'être entièrement éveillés le jour et entièrement endormis la nuit, nous étions à demi éveillés tout le temps. Il n'y a pas plus de raisons de croire qu'il est plus mauvais pour les hommes de travailler très fort pendant trois ou quatre ans, et ensuite, pendant trois ou quatre autres années, de travailler modérément, que de travailler moyennement tout le temps... Dans la vie actuelle, cependant, les relations du cycle des affaires avec le travail sont telles, que son caractère calamiteux ne peut être sérieusement mis en doute » (2). Tout le monde connaît les effets du chômage, et de l'amputation du revenu qui l'accompagne fréquemment. Il est donc inutile d'insister.

Le fait que la dépression cyclique s'étend à tous les groupes économiques, et que la diminution de l'emploi qui en résulte est générale, rend ici secondaires, contrairement à ce que nous avons vu pour les fluctuations saisonnières, l'imparfaite mobilité du travail. Si la dé-

(1) MITCHELL, *op. cit.*, p. 75.

(2) Dans *Is Unemployment inevitable ?* Londres, 1924, p. 93.

pression cyclique s'étend à toutes les industries, au sens large du mot, et à tous les pays de structure capitaliste, une mobilité parfaite du travail ne peut pas être d'un grand secours pour diminuer le volume du chômage de cette période. Nous avons vu que certaines entreprises parviennent à augmenter leur personnel, et que certaines industries parviennent à conserver toute leur main-d'œuvre ; mais aucune n'est en mesure de l'augmenter sensiblement. Il y a bien, à côté de la diminution de la demande totale, des changements dans la répartition de la demande globale de produits et de services ; nous avons vu que l'industrie des moyens de production, les mines et les transports, étaient plus touchés (en général) que les industries de biens de consommation, la distribution, les services ou l'agriculture. Mais dès l'instant que la diminution en valeur absolue de la demande se manifeste partout, même si la part relative d'un groupe économique augmente, il n'y a pas possibilité pour lui d'augmenter sa main-d'œuvre d'une manière notable. Ce n'est pas l'avis du professeur Cassel, qui estime que les cycles s'accompagnent de migrations importantes de la main-d'œuvre. D'après lui, la main-d'œuvre rejetée par l'industrie productrice de capital est en partie absorbée par l'agriculture « qu'elle vient de quitter, et où elle peut reprendre un emploi. C'est là ce qui se passe assez couramment en Suède » (1). Cette opinion n'est pas confirmée par l'enquête américaine de 1922 sur les cycles économiques et le chômage. Une des questions auxquelles elle savait répondre était la suivante : « Est-ce que les fluctuations dans les différentes industries sont complémentaires, de sorte que le montant total de l'emploi reste approximativement constant ? Par exemple, est-ce que les agriculteurs, ou les fils et les filles de fermiers, ou d'autres petits patrons, ne s'emploient pas dans les usines pendant le boom, et

(1) CASSEL, *op. cit.*, t. II, p. 276.

retournent à leurs premières occupations quand arrive la dépression ? » (1) La réponse est négative. Les statistiques ne montrent aucune migration notable de la main-d'œuvre d'une industrie à l'autre. Les statistiques de l'agriculture montrent « une légère tendance pour les fermiers à embaucher moins de monde pendant la dépression. Il n'y a certainement aucune indication que les fermiers ont engagé un nombre important de travailleurs renvoyés par les usines, les mines ou les chemins de fer (2). Il ne semble donc pas que les migrations de main-d'œuvre aient eu lieu entre les différents travaux, tout au moins en ce qui concerne les États-Unis et la crise de 1920-21. Quant aux migrations de pays à pays il est à peine besoin de dire qu'elles sont considérablement ralenties en période de dépression. Nulle part on ne consent à recevoir les émigrants. Les statistiques des pays d'immigration, comme la France, sont suffisamment connues pour qu'il soit utile d'insister. On peut donc dire que la mobilité du travail est extrêmement faible en période de dépression, et serait-elle parfaite que le volume de chômage de cette période n'en serait pas sensiblement diminué.

Quand, au plus bas de la dépression, le chômage atteint son maximum, il décroît progressivement, et à un rythme de plus en plus rapide. Pour quelles raisons, nous le verrons plus tard. Mais ce qui a beaucoup intrigué les économistes, c'est que cette amélioration ne va jamais jusqu'à la disparition complète du chômage, et que même dans les années de grande prospérité, les statistiques révèlent l'existence d'un nombre assez important de chômeurs. « Dans les meilleures années, même dans les extraordinaires années, 1917-18, au summum de l'activité économique de guerre, quand les usines travaillaient à plein et que le chômage battait

(1) *Business Cycles and Unemployment*, p. 80.

(2) *Id.*, p. 86.

son record de baisse établi depuis vingt ans, il y avait une marge de chômage se montant à plus d'un million d'hommes » (1). Ceci pour les États-Unis. Voici pour l'Angleterre : « L'indice du chômage parmi les trade-unionistes, n'est en aucun mois des vingt années qui ont précédé la guerre tombé au-dessous de 1,7 % ; ce pourcentage équivaut à environ 200.000 personnes des industries actuellement assurées » (2). En France, pays pourtant favorisé à tous égards en ce qui concerne le chômage, les recensements généraux de la population n'ont jamais révélé l'existence de moins de 208.000 chômeurs. On a dans beaucoup de milieux appris avec stupéfaction qu'en 1926, année d'activité industrielle intense, stimulée par l'inflation, 243.420 personnes étaient sans travail. Cette question du « minimum irréductible de chômage » a passionné beaucoup de gens à l'époque bienheureuse où hommes d'Etat et économistes, poussaient l'ambition jusqu'à vouloir faire disparaître le moindre chômeur. Aujourd'hui des problèmes d'une autre ampleur, entrepris avec beaucoup plus de modestie ont relégué le problème du « minimum irréductible de chômage » au troisième plan des préoccupations. Il ne faut cependant pas le négliger, parce qu'il conserve un grand intérêt théorique et peut révéler des causes d'une portée générale.

Il semble que ce soit une lapalissade de définir le chômage : la période entre deux emplois. Le chômeur est évidemment un individu qui a perdu son emploi, et qui n'en a pas encore trouvé un autre, et le chômage est l'intervalle de temps qui sépare l'emploi perdu de l'emploi retrouvé. Les causes du chômage sont à la fois les causes du départ du premier emploi, et celles du retard à en trouver un autre.

(1) *Waste in industry*, p. 15.

(2) Henry CLAY, *The post-war unemployment problem*, Londres, 1830, p. 47.

Si la cause du départ de l'emploi précédent du chômeur étaient la morte-saison ou la dépression cyclique, nous n'aurions pas à aller plus loin. Mais on ne quitte pas seulement un emploi, emporté par une lame de fond économique, intra ou extra-annuelle. Supposons que nous soyons en période de prospérité et en pleine saison, ou qu'il s'agisse d'industries et de professions non-saisonnnières. L'examen des feuilles de paie révèle que constamment des ouvriers entrent dans l'établissement ou en sortent. Le questionnaire de l'office du Travail, lors de l'enquête sur les salaires et la durée du travail dans la grande et moyenne industrie (1891), demandait le nombre d'ouvriers ayant passé par l'établissement au cours de l'année. L'ensemble des réponses reçues a permis de calculer que pour un effectif moyen de 100 ouvriers, il a passé en moyenne 145 ouvriers dans l'établissement. « La population stable dans les ateliers d'un bout de l'année à l'autre représente donc, au plus, 70 % de la population ouvrière. Notons que ces chiffres limites sont ceux donnés par l'État de Massachussets en 1885 » (1).

Les motifs de cette instabilité du personnel sont très nombreux. Tout d'abord les travailleurs peuvent s'en aller volontairement, soit que l'emploi ne leur plaise pas et qu'ils espèrent trouver mieux ailleurs, soit qu'ils doivent quitter la localité... etc. Il est d'ailleurs curieux de remarquer que ces départs volontaires sont sujets à des fluctuations cycliques : ils sont très nombreux en période de prospérité, et très rares en période de dépression. La graphique suivant montre nettement que l'employé sait bien quels sont les débouchés possibles de ses services, et à quels moments il a le plus de chances de trouver un autre emploi.

(1) *Documents sur la question du chômage*. Office du travail 1896, p. 302.

Graphique XVIII : Mobilité du travail et volume de la production 1919-1926.

(Mobilité : % production : normale = 100 (1)).



(1) Review of Economic Statistics, juillet, 1926.

Tous les départs ne sont évidemment pas volontaires. A côté de l'instabilité du personnel il y a l'instabilité de chaque entreprise. Des à-coups incessants se produisent dans leur activité : bris de machines, détériorations, incendies, inondations et autres calamités, entraînent des fermetures temporaires ou des renvois, c'est-à-dire du chômage. De même en cas d'insuffisance de matières premières, de combustible ou de moyens de transports. Ces interruptions de la production sont souvent dues à une mauvaise organisation et à une direction insuffisante. De même, chaque année, même en pleine prospérité et en pleine saison, un grand nombre de firmes périclitent ou disparaissent, et leur personnel perd son emploi ; comme ils n'en retrouvent pas le lendemain même, il en résulte un certain chômage. Il est inutile de poursuivre l'énumération : de toutes façon elle serait incomplète. Ce qu'il faut retenir c'est l'instabilité du personnel et des entreprises, les à-coups dans l'activité, qui se traduisent par un embauchage et un débauchage continuels d'ouvriers.

De ce passage continuels d'un emploi à l'autre, il résulte du chômage parce qu'il est rare que quelques jours ne se passent avant qu'un autre emploi soit trouvé. Cette irrégularité de l'emploi est responsable d'un volume important de chômage en période de prospérité. On peut le reconnaître dans les statistiques, parce que le chômage qui en résulte est généralement de courte durée. Dans la première année de fonctionnement de l'assurance-chômage en Angleterre (1913-1914), 40 % des 550.000 individus qui avaient réclamé une indemnité avaient retourné du travail une semaine après la perte de leur emploi. Des 3.700.000 personnes qui ont chômé en Angleterre en 1923, 470.000 n'ont reçu aucune indemnité, principalement parce qu'elles n'ont chômé que six jours ou moins et ainsi n'ont pas dépassé le délai d'attente imposé par la loi.

Certaines entreprises prospèrent, d'autres périclitent ;

certaines industries se développent, d'autres se contractent ; certaines régions progressent, d'autres déclinent. A l'intérieur de la demande globale se produisent des mouvements incessants, des déplacements continuels. L'économie peut vraiment être comparée à un kaléidoscope. La demande globale, supposée constante, se répartit entre les diverses marchandises ou services, entre les entreprises, les industries et les régions, d'une manière qui n'est jamais définitive, mais précaire et toujours en train de se modifier. De ces déplacements de la demande, il résulte du chômage. Pourquoi ? Puisque la demande globale est supposée constante si elle délaisse une entreprise, une industrie ou une région, elle se porte d'avantage sur d'autres entreprises, industries ou régions. Ces diminutions d'un côté sont compensées par des augmentations ailleurs puisque la demande totale ne varie pas. Mais il n'y a compensation que sur le papier. Il n'y aurait compensation véritable que si les travailleurs étaient comme des pions identiques qu'on pourrait déplacer librement sur l'échiquier de l'économie. Or il n'en est rien. Si on n'engage plus de musiciens, mais que par contre on fabrique plus de phonographes et de disques, on voit bien qu'il ne s'effectue aucune compensation. En admettant même que le nombre de travailleurs embauchés dans l'industrie musicale électrique ou mécanique soit égal à celui des musiciens désormais sans emploi, on voit que la mobilité de ceux-ci, au sens économique du mot, n'est pas suffisante pour qu'ils puissent profiter de cette demande nouvelle de main-d'œuvre ; on leur a appris à jouer du violon, il ne leur est pas possible (et le pourraient-ils que souvent ils ne le voudraient pas) de travailler dans la mécanique ou l'électricité. Encore leurs chances sont-elles meilleures que si l'engagement de musiciens français est remplacé par l'achat d'appareils fabriqués en Amérique. Dans ces cas il se forme ce que les Anglo-Saxons appellent un « pool », une flaque de travail immobile dans une

localité ou une profession, une masse de professionnels dont les services ne sont pas requis mais qui demeurent dans la profession ou la région délaissée par la demande, mare stagnante qui ne s'écoule que très lentement dans d'autres canaux économiques. Le cas des musiciens n'est évidemment qu'un exemple. D'autres fois ce n'est pas une profession qui est atteinte, mais une entreprise, une industrie ou une région ; si la mobilité du travail était parfaite, les travailleurs rendus disponibles devraient immédiatement se porter sur la région, l'entreprise ou l'industrie, qui bénéficie des faveurs de la demande. On sait qu'il n'en est rien, et que dans ces cas encore se forment des « pools » de travail inutilisé. Etant donné la faible mobilité du travail, tout déplacement de la demande se traduit par du chômage, chômage qu'on peut aussi bien rattacher à l'inertie (sans que ce mot implique le moindre reproche) du travail qu'à la nature même de la demande, qui n'est pas *la* demande abstraite dont se servent les économistes dans leurs spéculations, mais *des* demandes précises de telle marchandise ou de tel service, fabriquée dans telle entreprise, telle région, tel pays. Série de demandes particulières formulées avec des exigences précises et auxquelles le travail ne peut s'adapter que lentement, et péniblement. D'où ce temps perdu, du travail inutilisé, bref du chômage.

Ce qui précède explique pourquoi les grands établissements doivent fournir un emploi plus stable que les petits en période de prospérité. Tendance analogue à celle qui a été observée de fluctuations saisonnières, mais au contraire à ce que nous avons vu se produire en période de dépression. Ceci a été établi par une étude du Dr Thorp, publiée dans le rapport sur les changements économiques aux États-Unis entre 1922 et 1928 (1).

L'étude ayant porté sur la période 1923-1925 qui n'a

(1) *Recent economic changes*, t. I, ^{III}p. 200-205.

été marquée par aucun mouvement cyclique important, il ne s'agit pas de fluctuations cycliques mais de ces fluctuations incessantes appelées fluctuations accidentelles (random), qui se produisent à tout moment. « Par la loi des moyennes, il semble qu'il y ait des raisons de s'attendre à ce que les petites entreprises souffrent de fluctuations plus amples dans leurs opérations que les grandes. Mais on peut en outre s'attendre à voir une grande entreprise opérer plus régulièrement qu'un nombre équivalent de petites entreprises. Les diverses petites entreprises ont des fluctuations qui se compensent dans une certaine mesure, mais la grande entreprise a l'avantage d'être plus capable de s'organiser à l'avance, d'étudier son marché, et de profiter des différences régionales dans les conditions économiques. De plus, tandis que les fluctuations des petites entreprises peuvent se compenser statistiquement, elles ne se compensent pas économiquement. Dans chaque cas l'entreprise doit avoir un équipement et un matériel suffisants pour satisfaire la plus forte demande. Le résultat, c'est une capacité totale supérieure à celle que jugerait nécessaire une seule grande entreprise. Finalement les plus larges fluctuations des petites sociétés se traduisent par un embauchage et un débauchage continuels... L'opération par de petites entreprises tend à maintenir en chômage un nombre d'individus plus grand que si de larges entreprises dominaient l'industrie » (1).

En résumé, l'instabilité de la main-d'œuvre, les à-coups dans l'activité des entreprises, et surtout les déplacements de la demande sont responsables du volume du chômage d'une importance inattendue qui s'observe dans la période de prospérité, et en pleine saison. Ce chômage n'est possible que parce que la mobilité du travail est très faible. Cette imparfaite mobilité

(1) WILLARD L. THORP, dans *Recent Economic changes*, p. 203.

du travail qui en période de dépression ne jouait pratiquement aucun rôle, rend en période de prospérité le chômage beaucoup plus important que si la mobilité du travail était parfaite. Elle diminue par là la différence entre le chômage de prospérité et le chômage de dépression, autrement dit elle diminue l'amplitude des fluctuations cycliques. Mais, comme l'a remarqué le professeur Pigou, elle la diminue en rendant la période de prospérité moins prospère.

Laissons la période de prospérité. Ce qui est intéressant c'est de se demander pourquoi, parvenu au niveau élevé qui caractérise cette période, l'emploi ne s'y maintient pas, mais en redescend d'une manière presque verticale. De même il faut rechercher comment, des bas niveaux de la dépression, l'emploi remonte jusqu'à l'utilisation, aussi complète que possible, de la totalité de la main-d'œuvre disponible. Autrement dit, le temps est venu de rechercher le pourquoi de ces fluctuations cycliques de la quantité de main-d'œuvre employée, les causes du cycle de chômage. Nous avons vu l'étroite concordance des mouvements cycliques de la production (au sens large) et de l'emploi, ou plus exactement, du volume physique de la production et de la quantité de main-d'œuvre employée. Entre cycles de production et cycles d'emploi, le rapport n'est pas de cause à effet. Il est beaucoup plus vrai de dire que les uns et les autres découlent d'une ou de plusieurs causes communes, qui sont proprement les causes du mouvement cyclique général.

Il y a par conséquent sur les causes du cycle de l'emploi (et du chômage) autant d'explications qu'il y a de théories du cycle général des affaires. Si pour un auteur les causes du mouvement cyclique général se trouvent dans des changements cycliques des taches solaires, ou des taux des naissances et des décès, ces mêmes phénomènes sont en même temps les causes des cycles d'emploi et de chômage, qui ne sont qu'un aspect du cycle général.

Chaque théorie des cycles est donc en même temps une théorie du chômage cyclique, et chaque cause supposée du cycle général, la cause du cycle de chômage qui en résulte.

Or on sait que sur les causes des cycles il s'amonce rapidement une littérature considérable, et qu'il est peu d'économistes qui, n'ayant pu se résoudre à accepter comme tout à fait satisfaisante aucune des théories de leurs prédécesseurs et contemporains, ne se soient forgé une théorie personnelle des cycles, plus ou moins distincte des autres. La conséquence est qu'il y a presque autant de théories des cycles que d'économistes. La classification que le professeur Mitchell fait des théories « courantes » des cycles, bien qu'il rassemble dans chaque catégorie des auteurs dont les doctrines ne coïncident pas, et bien qu'il résume ces doctrines en trois ou quatre lignes n'occupe pas moins de trois pages d'un texte serré. Nous ne pouvons qu'y renvoyer le lecteur qui veut se faire une idée approximative de l'extrême diversité des doctrines (1)

« Parmi les facteurs à qui, dans la dernière décade, des chercheurs compétents ont attribué le principal rôle dans la génération des cycles économiques, on peut citer : le temps ; l'incertitude qui rend fragiles les plans qui se prolongent dans l'avenir ; les erreurs, dues à l'émotion, auxquelles sont sujettes les décisions des hommes d'affaires ; les innovations qui caractérisent la société moderne ; le caractère « progressif » de notre époque ; l'importance des épargnes, la construction de l'équipement industriel, « la surproduction générale », les opérations des banques, la course des revenus monétaires, et la conduite des affaires en vue de profits » (2). On voit la multiplicité des facteurs invoqués. Si le seul objet de cette étude était les fluctuations cycliques du chômage, il serait très intéressant d'exposer et de discuter toutes

(1) MITCHELL, *op. cit.*, pp. 50-53.

(2) MITCHELL, *op. cit.*, p. 12.

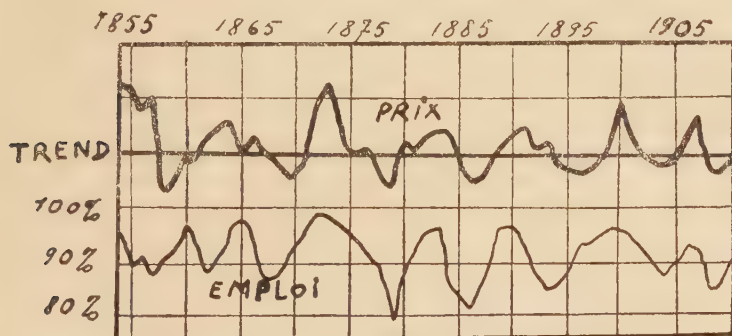
les théories des cycles, donc du chômage cyclique. Comme ce n'est pas notre cas, nous devons nous borner à choisir. Voici comment, à notre avis, peut se poser la question des causes des cycles de chômage.

Le volume des affaires ne diminue pas de lui-même ; on le diminue, et c'est cette volonté de le diminuer qui libère de la main-d'œuvre, comme d'ailleurs d'autres facteurs de la production. Il faut donc se tourner vers ceux qui ont l'initiative des affaires, qui décident s'il convient d'entreprendre ou non, ce qu'il faut entreprendre, et quel volume il convient de donner aux affaires. Si on demande aux entrepreneurs la réponse à nos questions, et à qui s'adresser sinon à eux, puisque eux seuls ont la direction de l'économie, on voit qu'ils se décident d'après le profit qu'ils pensent retirer de leurs opérations. Le profit est l'unique mobile de leur activité. C'est selon les perspectives de profit qu'ils entreprennent telle affaire plutôt que telle autre, tel volume d'opérations plutôt qu'un volume moindre ou plus important. Ce sont les perspectives de profit qui décident de la quantité de main-d'œuvre à employer à un salaire donné, et de l'orientation à imprimer à cette force de travail. La demande de main-d'œuvre, comme d'ailleurs celle de tous les autres services producteurs, est commandée par le profit qu'on en peut attendre. Ce sont donc des cycles dans les prévisions de profit qui entraînent des cycles du volume des affaires et des cycles de la quantité de main-d'œuvre employée (et aussi de l'intensité d'utilisation de cette main-d'œuvre).

Si on recherche de quoi dépend le profit, on s'aperçoit que c'est un solde, une différence entre ce que l'entreprise paye pour les produits et les services qu'elle utilise dans le processus de production, et ce qu'elle encaisse pour les produits ou les services qu'elle vend au public. On voit que le profit dépend de prix et de quantités, prix et quantités des produits et services achetés, prix et quantités des produits et des services vendus. Tout

ce qui paraît devoir diminuer les prix de revient ou augmenter les prix de vente et les quantités vendues (ou les deux), améliore les perspectives de profit, augmente l'activité économique et l'intensité d'utilisation des différents facteurs de la production, notamment du travail. Tout ce qui paraît devoir augmenter les prix de revient, ou diminuer les prix de vente et les quantités vendues (ou les deux), restreint les perspectives de profit, ralentit l'activité économique et l'emploi des différents facteurs de la production, donc de la main-d'œuvre.

Graphique XIX : Prix de vente et emploi en Grande-Bretagne, 1854-1910 (1).



Graphique XX : Emploi et taux des salaires aux Etats-Unis, 1899-1913 (2).



(1) D'après Henri CLAY, *op. cit.*, p. 6.

(2) BERRIDGE dans *Business cycle and Unemployment*, p. 64.

On a déjà vu les cycles des quantités vendues et les cycles de la quantité de main-d'œuvre employée. On sait qu'il y a aussi des cycles des prix de vente et des cycles des prix de revient (salaire, intérêt, escompte, etc).

L'étude détaillée de ces différents mouvements cycliques nous entraînerait trop loin. On remarquera cependant le retard des salaires sur l'emploi, retard évalué à six ou dix mois pour les États-Unis et la période de 1914-22. On retiendra aussi, ce que le graphique ne laisse pas apercevoir, puisqu'on a pris pour unité la standard-deviation, que l'emploi est en amplitude beaucoup plus sensible au cycle que le taux des salaires : pour la période 1899-1913, les standard-deviations sont respectivement de 3,5 et de 1,5, et cela bien que l'indice de l'emploi ne tienne compte ni du chômage partiel, ni des heures supplémentaires ; de sorte qu'on peut poser que les fluctuations cycliques des taux des salaires sont deux à trois fois moindres que celles de l'emploi. En tous cas on retiendra le non-synchronisme des coûts de production et des prix de vente.

La période de prospérité commence par une hausse des prix dans une branche quelconque des affaires, ce qui, étant donné le comportement des prix de revient, fait apparaître des perspectives de profit satisfaisantes. De la branche où elle a d'abord eu lieu, la hausse répand aux autres, du fait de l'indépendance des entreprises et des multiples relations existant entre les différents prix. Comment l'économie répond-elle à une hausse générale des prix ? Ceci soulève le problème des rapports entre les prix, le volume de la production et de l'emploi.

Tout d'abord des changements de prix modifient complètement les conditions réelles des contrats de travail et d'emprunt actuellement en cours. Considérons d'abord les contrats d'emprunt. « Il est évident que si, après leur conclusion, le niveau général des prix se modifie d'une manière non prévue lors de la conclusion des contrats, les emprunteurs paieront, et les prêteurs

recevront une valeur réelle en marchandises (qu'il s'agisse d'intérêts ou de capital), différente de celle qu'on avait envisagé. Dans la mesure où ce changement de prix a été prévu, il en est évidemment tenu compte dans les conditions du contrat... En fait, cependant, l'expérience montre que le marché sous-estime presque toujours les changements futurs des prix, et n'en tient pas suffisamment compte... D'autre part, ceux qui dirigent l'industrie — commerçants, fabricants, etc., sont en général emprunteurs plutôt que prêteurs. Il en résulte que quand les prix haussent, ils sont libérés d'une partie du paiement réel qu'ils avaient compté faire aux porteurs d'obligations et prêteurs à intérêt fixe ; et que lorsque les prix baissent, ils sont contraints de faire des paiements réels supérieurs à ceux qu'ils avaient envisagés. Aussi, en général, une hausse des prix équivaut à un prélèvement forcé sur ceux qui ont prêté à intérêt fixe aux hommes d'affaires, et une baisse de prix a un effet opposé » (1). Il en est exactement de même en ce qui concerne les contrats de travail, bien qu'ici le fait que ces contrats ne sont pas à long terme fasse penser que leurs conditions peuvent être constamment adaptées à une modification du niveau général des prix. Cependant il n'en est rien, et c'est un fait connu que les taux de salaires sont difficilement modifiables. Une modification des conventions collectives de travail, qu'un délai de préavis soit stipulé ou non, est une entreprise qui prend du temps. Cette rigidité des taux de salaires explique qu'une hausse des prix signifie ici aussi de moindres transferts des hommes d'affaires aux salariés, tandis qu'une baisse des prix signifie des transferts réels supérieurs à ceux qu'on avait envisagés lors de la conclusion des contrats de travail.

On voit qu'une hausse des prix modifie les contrats dans un sens favorable aux entrepreneurs. Mais les

(1) PIGOU, *Industrial Fluctuations*, p. 179-180.

mouvements des prix agissent aussi, et d'une manière puissante, sur la psychologie des hommes d'affaires. « En fait, les prévisions des hommes d'affaires et de ceux avec qui ils contractent habituellement, diffèrent, en ce qui concerne les mouvements des prix, d'une certaine façon. L'expérience montre que, aux époques où la tendance de l'ensemble des prix est à la hausse, les hommes d'affaires s'attendent à une hausse plus importante que celle qu'envisagent les prêteurs de capital et les fournisseurs de travail. De sorte que quand les prix haussent, les perspectives de profit du monde des affaires sont accrues par la perspective de bonis aux dépens des capitalistes et des salariés ; tandis que quand ils baissent, les perspectives de profit sont assombries par la perspective d'une sorte de taxation au profit des capitalistes. De sorte que, tandis que des prévisions imparfaites amèneraient simplement un transfert des hommes d'affaires ou aux hommes d'affaires, après la hausse ou la baisse des prix, des prévisions *inéga*les créent chez les entrepreneurs la perspective d'un transfert à leur profit pour chaque livre empruntée en période de hausse des prix, et un transfert à leurs dépens pour chaque livre empruntée en période de baisse » (1).

On voit l'influence des mouvements de prix sur l'esprit d'entreprise. Mais ce n'est pas tout. Le fait qu'en période de hausse des prix les gens ont plus d'argent fait que, bien que les prix aient haussé d'autant, ils se croient plus riches. Ceci engendre chez les entrepreneurs un optimisme qui les pousse à accroître leur activité. Et inversement en cas de baisse des prix.

On comprend ainsi, étant donné ce que nous savons du comportement des prix de revient, que la hausse des prix enrichisse les entrepreneurs, les rende optimistes et stimule leur activité ; peu importe que leur optimisme soit justifié ou non : ils répondront à la hausse en aug-

(1) PIGOU, *op. cit.*, pp. 179-180.

mentant le volume des affaires et en employant plus de main-d'œuvre, et plus complètement. Tandis que la baisse des prix qui les appauvrit engendre en eux le pessimisme, et les amène à entreprendre prudemment et sur une petite échelle. On comprend qu'à la hausse des prix corresponde une augmentation du volume des affaires et de la quantité de main-d'œuvre employée, et à la baisse des prix une diminution de la production et de l'emploi. Cycles des prix, cycles de production et cycles d'emploi suivent une marche étroitement concordante.

Étant donnée cette action des prix sur la production et l'emploi, on pourrait chercher du côté des prix le facteur causal qui explique les fluctuations cycliques du chômage. Il serait évidemment insuffisant de dire que ce sont des fluctuations des prix de vente qui sont la cause des fluctuations cycliques du chômage. Encore faudrait-il rechercher quels sont les facteurs des mouvements des prix. Pourquoi les prix haussent-ils ou baissent-ils ? Les causes de ces mouvements des prix seraient aussi les causes du chômage.

Mais entre prix et production on ne peut écrire de relation causale dans un sens seulement. Si les mouvements des prix influencent incontestablement le volume de la production, inversement les mouvements de la production influent sur les prix. Le changement des prix qui a lieu à un mouvement donné, est influencé par la production des mois précédents et par la prévision de la production future. Entre volume de la production et mouvements des prix, il y a action et réaction.

Cette influence des mouvements des prix sur la production, et inversement des mouvements de la production sur les prix, est conforme à ce qu'enseigne la théorie, et elle ne peut être contestée. Il y a plus : la relation si souvent relevée entre les mouvements des prix et l'emploi n'est pas non plus unilatérale. En d'autres termes, si les mouvements des prix exercent une influence incontestable sur l'emploi, pour les motifs que l'on

a vus, inversement les mouvements de l'emploi exercent une influence sur les prix. En effet, c'est de leur emploi que la plupart des individus tirent leurs revenus, et c'est avec leurs revenus qu'ils achètent les marchandises et les services offerts. Pour les États-Unis, les paiements faits aux employés (traitements, salaires, etc.), étaient évalués en 1920 et 1921 à 63 % du total des revenus en argent des particuliers. Donc plus de la moitié du revenu global en argent dépend de l'emploi. On voit comment une diminution importante de l'emploi se traduit par la diminution d'une fraction importante de la demande, donc une baisse des prix, puis de la production, puis de l'emploi, et ainsi de suite,

On voit qu'on ne peut dire lequel, des mouvements des prix, du volume de la production, et du degré de l'emploi, exerce l'action causale. Chacun de ces phénomènes est tour à tour cause ou effet.

Il ne faut donc pas chercher du côté des prix, parmi les facteurs de leurs mouvements, les causes du chômage. Cycle de prix, cycles de production et cycles d'emploi dépendent tous d'une cause commune ; tous ils sont dus à des cycles des prévisions de profit. Quand celles-ci s'améliorent, les entrepreneurs décident d'accroître leur activité. Leur demande de facteurs de la production, notamment de travail, augmente. Mais l'augmentation du volume de la production et de la quantité de main-d'œuvre, n'est possible que si des ressources sont mises à leur disposition. Leur vif désir de capital faithausser le taux de l'intérêt. Les banques, par leur création de nouveaux crédits, le public, principalement par la souscription aux émissions de valeurs, mettent à la disposition des entrepreneurs les moyens de se procurer les marchandises et les services nécessaires à un volume de production accru. D'autre part, des perspectives de profit accrues rendent moins nécessaires de conserver une importante partie de ses avoirs sous forme de monnaie (au sens large) immédiatement disponible ;

le pouvoir d'achat qui, dans la méfiance générale, était demeuré immobile dans les tiroirs des particuliers et des banques, devient fécondé par le *vouloir* d'achat, sort de son immobilité et s'offre effectivement sur le marché, et à un rythme de plus en plus rapide, contre les marchandises et les services. De cette augmentation de l'offre de monnaie et de demande de marchandises et de services, augmentation à la fois de la quantité et de la vitesse de circulation de la monnaie et du crédit, résulte une hausse des prix. Cette hausse des prix, on l'a vu, augmente encore les perspectives de profit, et accroît encore l'activité économique et l'emploi de la main-d'œuvre. D'autre part, le fait que les prix haussent fait penser qu'ils continueront de hausser, De tout ceci résulte une offre de monnaie encore plus grande, une demande de marchandises et de services accrue, donc une nouvelle hausse des prix. Et il semble que le mécanisme qui fait hausser les prix, et augmenter la production et l'emploi, doive continuer indéfiniment d'agir, et à un rythme de plus en plus accéléré.

Pourquoi le mouvement se renverse-t-il, et la période de prospérité et d'optimisme fait-elle place à une période de pessimisme et de dépression ? Pourquoi des perspectives de profit sombres remplacent-elles les perspectives de profit brillantes que nous avons vu naître pendant la reprise et caractériser la prospérité ? En d'autres termes, pourquoi y a-t-il des cycles des prévisions de profits ?

La raison de ce mouvement cyclique, c'est que le processus est né de prévisions et de prévisions malheureusement fausses en grande partie. Le sentiment d'optimisme qui s'était nourri de l'erreur et que nous avons vu conduire à une expansion toujours plus grande des affaires, devait disparaître et faire place à l'abattement, le jour où l'erreur serait découverte. Si tout l'enchaînement des phénomènes — dont il ne nous était possible de donner qu'une idée restreinte — était né de prévi-

sions de profits exactes, il n'y aurait eu aucune raison pour que la période de prospérité (ou de dépression) prît jamais fin.

Pourquoi les prix de revient, les prix de ventes ou les quantités vendues ne sont-ils plus ce qu'on pensait qu'ils seraient quand les produits et les services, après la période de gestation de l'affaire, se présentent sur le marché et confrontent la demande, de telle sorte que les prévisions de profit, basées sur une différence des uns et des autres, se trouvent démenties ? On s'aperçoit qu'une série de conditions qui caractérisent l'économie moderne rendent très difficile, pour la plupart des marchandises et des services, une évaluation correcte des prix de revient ou des prix de vente futurs. Si, tout d'abord, on est obligé de faire des prévisions, c'est que, par suite de la division du travail, chacun travaille à satisfaire les besoins d'autrui, d'un « autrui » de plus en plus éloigné dans le temps et dans l'espace. Dans ces conditions, sauf l'exception du travail sur commande (et encore n'est-ce pas là une véritable exception), une des caractéristiques de l'économie moderne, c'est la production, ou plus exactement l'entreprise par anticipation de la demande. Qui dit anticipation, dit prévision. On décide d'abord de produire, et puis on se préoccupe de vendre. Ceci ne veut évidemment pas dire que la production ne tient aucun compte des possibilités de vente, mais, en général, il ne s'agit que de possibilités, de probabilités, bref d'évaluations. Evaluations, prévisions, qui peuvent être justes ou fausses, pécher par excès d'optimisme ou de pessimisme, selon l'état d'esprit de celui qui prévoit, c'est-à-dire de l'entrepreneur. Pour la même raison, parce qu'un temps plus ou moins long — 2, 3 ou 10 ans — s'écoule entre le moment où la décision est prise d'entreprendre, et celui où les fruits de l'entreprise paraissent sur le marché, à la prévision de ce que seront les prévisions de vente à ce moment, il faut joindre une prévision des prix de revient

à cette époque. Or, les perspectives de profit brillantes qui caractérisent la prospérité sont dues au fait qu'on sous-estime les prix de revient et qu'on surestime les possibilités de vente, au moment où les fruits de l'entreprise s'offriront sur le marché. Tandis qu'inversement les perspectives sombres de profit de la période de dépression sont dues à une sous-estimation des possibilités de vente et à une surestimation des prix de revient futurs. Pour plus de simplicité nous raisonnerons désormais sur la période de prospérité.

On peut concevoir que les prévisions individuelles des entrepreneurs se neutralisent dans une large mesure, que l'optimisme des uns coïncide avec le pessimisme des autres, de sorte qu'aucune tendance générale ne prédomine en ce qui concerne les prévisions de profit. Ceci se produit dans une certaine mesure puisque certaines branches de l'économie ne suivent pas la fortune des autres. Mais, en général l'ensemble de l'économie connaît la prospérité ou la dépression, et les prévisions de profit sont bonnes ou mauvaises pour le monde des affaires en général. Le professeur Pigou a fort bien montré les divers liens qui existent entre les hommes d'affaires et les entreprises, liens qui expliquent la généralisation des erreurs d'optimisme et des erreurs de pessimisme. Liens psychologiques d'abord : les hommes d'affaires sont en relation entre eux, ils lisent les mêmes statistiques et les mêmes journaux, et par leurs conversations ils s'influencent réciproquement. Liens financiers : les diverses entreprises sont créditrices ou débitrices les unes des autres, et des multiples fils du crédit tissés entre eux, il résulte une interdépendance de fortune et par conséquent de prévisions. Liens économiques enfin, puisque l'optimisme des uns, se traduisant par une production accrue, justifie un certain optimisme et une certaine augmentation de production des autres. Ces multiples liens entre les hommes d'affaires et les entreprises expliquent que l'état d'esprit général soit opti-

miste ou pessimiste, que les perspectives de profit de l'ensemble de l'économie soient brillantes ou sombres, et que les erreurs de prévision qui naissent dans un groupe donné se généralisent rapidement.

Pourquoi les prévisions de profit des entrepreneurs sont-elles presque toujours entachées d'erreurs ? Parce que la caractéristique de l'économie moderne c'est, selon le mot de M. Charles O Hardy, l'*incertitude*, « principalement l'incertitude, de la part des producteurs et des commerçants, quant aux conditions qui prévaudront sur le marché quand ils seront prêts à disposer de leurs marchandises » (1). Incertitude quant à la demande, c'est-à-dire quant aux quantités de chaque marchandise ou service qui seront demandées aux différents prix, lors de l'arrivée sur le marché des fruits de l'entreprise. La demande, c'est-à-dire les millions d'individus consommateurs avec leurs revenus variables, libres de dépenser et d'épargner la proportion qu'ils veulent de leurs ressources, libres de répartir comme il leur plait leurs demande globale sur les différents produits et services, et qui ne se font pas faute d'exercer ce droit de souveraineté avec une versatilité déconcertante. Incertitude quant à l'offre, c'est-à-dire quant aux différentes quantités qui seront offertes aux différents prix, lors de l'arrivée des produits sur le marché. L'offre, c'est-à-dire des millions d'entreprises agissant isolément, se décidant d'après les mêmes indices et qui, se trouvant, par exemple, devant des statistiques de prix qui indiquent une insuffisance des quantités offertes par rapport aux quantités demandées à certains prix, décident d'accroître leur production ou de produire telle marchandise insuffisamment offerte, sans se douter qu'ils ne sont pas seuls à agir ainsi, et que les autres entrepreneurs, dans l'ignorance de préparatifs analogues, vont augmenter aussi leur production ; avec le résultat que, à un moment

(1) Charles O. HARDY, *Risk and Risk Bearing*. Chicago, 1923, p. 75.

donné, arriveront sur le marché des quantités telles qu'elles ne pourront être absorbées que moyennant des sacrifices considérables sur les prix. D'où la substitution du pessimisme à l'optimisme. La nature même de l'offre et de la demande, la liberté de production et de consommation, la variabilité des désirs et des ressources, l'ignorance dans laquelle travaillent les entrepreneurs isolés, toutes ces caractéristiques de l'économie moderne engendrent l'erreur et la découverte de l'erreur, les alternatives de « surproduction » et de « sous-production », la déception et les surprises heureuses quant aux prix obtenus, l'optimisme et le pessimisme. Et du fait de la non-simultanéité entre la décision d'entreprendre et la parution des fruits de l'entreprise sur le marché, on perd de vue qu'au cours de cet intervalle de temps les prix de revient vont se modifier, qu'ils ne resteront pas fixes. On ne tient pas suffisamment compte, lors des prévisions de profit de la période de prospérité, que le prix des matières, les charges d'intérêt et d'impôt et les taux de salaires vont hausser ; de même les prévisions de la période de dépression ne prévoient pas suffisamment la baisse. Il en résulte des coûts de production souvent très différents de ce qui avait été prévu, d'où résultent des surprises dans un sens ou dans l'autre, et des fluctuations dans l'état d'esprit des entrepreneurs, de l'optimisme au pessimisme et inversement.

On comprend ainsi la cyclicité des perspectives de profit. Il est à peine besoin de dire qu'une infinité de facteurs peuvent agir sur ces perspectives de profit et ont ainsi le droit, puisqu'ils agissent sur les perspectives de profit qui commandent l'emploi, d'être appelés causes du chômage. Des événements accidentels, c'est-à-dire survenant d'une manière non récurrente, non cyclique, peuvent décider des points tournants du cycle, en faisant espérer des profits élevés, ou craindre des profits maigres, voire des pertes.

Etant donnée la complexité du cycle des affaires,

complexité dont nous n'avons pas songé à donner une idée, véritable enchevêtrement de fluctuations cycliques, plus ou moins divergentes, d'une infinité de phénomènes, — il est beaucoup plus facile, comme l'a remarqué le professeur Mitchell, de choisir parmi les innombrables fluctuations celles d'un phénomène baptisé cause, que de rendre compte des multiples interrelations entre les phénomènes. Autrement dit, il est beaucoup plus difficile d'expliquer le cycle-fait que d'élaborer des théories. Si une théorie ne consistait pas essentiellement à l'attribution du rôle causal à un facteur parmi les innombrables facteurs agissants mais se bornait à expliquer l'action de chaque facteur sans décider lequel est essentiel et par ses fluctuations décide de la cyclicité des autres, les diverses théories ne s'exclueraient nullement mais se complèteraient. Un gros progrès dans ce problème de la causalité serait fait en systématisant la distinction entre causes et conditions du cycle.

L'intérêt des théories psychologiques du cycle, c'est qu'elles mettent l'accent sur le moteur de toute l'activité économique moderne, c'est-à-dire non pas le profit mais la prévision du profit ; quand on cherche les causes des cycles de chômage, et qu'on n'étudie le cycle général que sous cet angle, l'intérêt à adopter ces théories est encore plus grand parce qu'elles ramènent à l'entrepreneur, c'est-à-dire à celui qui aujourd'hui est seul juge de l'orientation et du volume de la production et par conséquent du degré d'emploi de la main-d'œuvre. Tous les innombrables facteurs, dont le rôle n'est nullement exclu par ces théories, n'exercent leur action que par leur influence sur l'état d'esprit des entrepreneurs, sur leurs prévisions de profit. Pourquoi les perspectives de profit de l'ensemble du monde des affaires apparaissent tantôt comme bonnes et tantôt comme mauvaises, pourquoi il va alternativement de l'optimisme au pessimisme et inversement, en d'autres termes pour-

quoi les prévisions de profit entreprennent des fluctuations cycliques, c'est ce que nous avons essayé de montrer plus haut par l'analyse des conditions dans lesquelles s'exercent ces prévisions et qui conduisent à des erreurs tantôt dans un sens tantôt dans un autre, et à la découverte de ces erreurs. Ce sont des cycles des perspectives de profit qui expliquent les cycles d'emploi et de chômage.

CHAPITRE III

FLUCTUATIONS IRRÉGULIÈRES ET MOUVEMENTS DE LONGUE DUREE DU CHOMAGE

L'observation de la course du chômage en Grande-Bretagne depuis 1914 montre des différences profondes avec la période antérieure. La comparaison de cette courbe avec la courbe du chômage de 1851 à 1914, insérée plus haut, révèle d'abord, comme l'a remarqué le professeur Henry Clay, que « la guerre interrompt et prévint une dépression qui s'amorçait après la prospérité de 1913 (1).

Graphique XXI : *Pourcentage de chômage en Angleterre, de 1914 à 1930* (2).



Le premier résultat de la guerre fut d'amener une crise de chômage, crise de mobilisation, qui marque la transition de l'état de paix à l'état de guerre. Cette crise se retrouve dans la plupart des pays, chez les neutres comme chez les belligérants.

(1) Henry CLAY, *op. cit.*, p. 19.

(2) Supplément au *Ministry of Labour Gazette* de mars 1931.

TABLEAU VI : *Pourcentage du chômage de 1913 à 1919 dans quelques pays (1).*

	Allemagne	Angleterre	Pays-Bas	Suède	Norvège
1913 janvier.	2,8	2,3	8,0	8,4	2,4
avril.	2,3	1,9	3,4	5,7	1,8
juillet.	2,7	1,9	3,9	2,7	0,7
octobre.	2,7	2,3	4,9	2,2	1,2
1914 janvier.	4,8	2,6	9,1	7,5	3,7
avril.	2,8	2,2	5,1	6,5	1,8
juillet.	2,5	2,4	6,8	3,1	0,8
octobre.	15,1	5,6	31,4	7,7	3,9
1915 janvier.	7,2	2,5	26,1	15,0	4,7
avril.	3,4	1,3	21,7	11,2	3,4
juillet.	2,6	1,0	12,9	6,3	0,0
octobre.	2,6	2,9	12,2	3,5	1,0
1916 janvier.	2,6	0,6	9,9	7,7	2,3
avril.	2,2	0,5	6,5	5,2	1,3
juillet.	2,5	0,4	4,7	2,7	0,6
octobre.	1,9	0,4	4,9	2,2	0,4
1917 janvier.	1,3	0,3	7,0	5,4	0,6
avril.	1,1	0,3	11,6	6,1	0,8
juillet.	0,5	0,4	9,0	3,1	0,4
octobre.	0,6	1,2	8,0	2,4	0,8
1918 janvier.	0,9	1,4	11,0	5,8	2,5
avril.	0,8	1,2	8,7	4,9	2,1
juillet.	0,8	0,7	8,1	4,6	0,9
octobre.	0,8	0,5	9,2	3,7	0,8
1919 janvier.	5,4	1,2	13,8	7,3	2,0
avril.	3,8	2,9	14,5	8,1	2,2
juillet.	2,3	1,7	9,4	4,6	1,2
octobre.	2,2	1,6	4,6	3,1	1,2

La France ne figure pas dans ce tableau parce que les chiffres du chômage dans ses syndicats s'arrêtent à juillet 1914. Nous savons cependant que 35. 500.000 fr. d'allocations de chômage ont été distribuées à Paris

(1) B. I. T : Statistiques du chômage dans divers pays de 1910 à 1922.

pendant l'année 1914, et 8.200.000 francs dans le reste du pays. A Paris le nombre de chômeurs secourus fut de :

168.000 en août 1914

293.000 (135.000 hommes et 153.000 femmes) en octobre 1914

278.000 en novembre 1914

93.000 en novembre 1915

39.000 en novembre 1916

16.000 en novembre 1917

9.000 en novembre 1918.

Très vite, dans la plupart des pays, le chômage diminue après la crise de mobilisation, et l'emploi devient aussi complet que possible. En 1917 et 1918, des minima records de chômage sont atteints : 0,5 et 0,6 % pour les syndicats allemands en juillet et octobre 1917, 0,3 % en janvier et avril 1917 en Angleterre ; en juillet 1915, les syndicats norvégiens donnent comme pourcentage de chômage : 0,0 % ! Nous savons aussi qu'en France, au début de 1918, on ne trouvait de fonds de chômage qu'à Paris, dans quelques communes de banlieue et dans deux ou trois grandes villes de province. On peut donc dire qu'en règle générale l'emploi de la main-d'œuvre disponible fut, pendant la guerre, aussi complet que possible. Après l'armistice, une nouvelle crise de chômage marque, dans la plupart des pays, la transition de l'économie de guerre à l'économie de paix. Crise de démobilisation : le fonds de chômage de Paris eut à secourir, fin mars et début avril 1919, 77.000 chômeurs ; dans le pays entier, 116.000 chômeurs furent secourus. Puis la courbe s'abaisse : à Paris 1.600 chômeurs secourus en décembre 1919, et 225 seulement, en moyenne, pour les sept premiers mois de 1920. C'est le boom d'après-guerre dans lequel se lance frénétique-

ment l'économie mondiale à peine libérée, et qui se termine pour la plupart des pays par la crise de 1920-21, première grande crise depuis 1907-08, première grande crise de la période d'après guerre.

Quelle est la nature de ces fluctuations que nous voyons se dérouler entre 1914 et 1919 ? Il semble que nous soyons en présence de ce que les statisticiens appellent, sans jamais les avoir très nettement définies, des fluctuations irrégulières. Constitue une fluctuation irrégulière, tout mouvement d'une courbe qui n'est ni saisonnier, ni séculaire, ni cyclique. Graphiquement, une telle fluctuation se présente sous la forme d'une interruption, souvent violente et brusque, de la course probable de la variable, par suite de l'intervention d'un événement perturbateur, tel qu'une guerre, une révolution, une grève..., etc. Quelquefois ceci est très facilement visible. Par exemple, pour nous en tenir à l'Angleterre, on peut constater une brusque poussée du pourcentage de chômage, qui monte de 3,1 % en janvier 1912, à 11,3 % en avril et redescend à 2,5 % en juillet : conséquence du conflit houiller de 1912. De même, la grève générale de 1926 met une bosse très apparente sur le profil du chômage ; on pourrait faire des constatations analogues avec l'occupation de la Rhur, les grands cataclysmes au Japon, etc. De même nous dirons que les crises de chômage de mobilisation et de démobilisation, ainsi que le niveau extraordinairement bas de ce chômage pendant la guerre, constituent des fluctuations irrégulières de chômage. Entre 1908 et 1920, il y a eu un seul cycle, dont la course fut interrompue par la guerre. Il y aurait donc des périodes intercalaires, intercycliques, marquées par des fluctuations irrégulières du chômage. Cette conception des périodes intercycliques se rapproche de celle de M. Arthur B. Adams, pour qui « c'est une erreur de penser que les mouvements cycliques sont continus... chaque cycle économique est dans une large mesure séparé et distinct

de celui qui le suit. Un temps considérable peut s'écouler entre la fin d'un cycle et le mouvement d'un autre » (1). Ici un temps considérable s'est écoulé entre la première phase du cycle et le boom, qui n'a eu lieu qu'en 1919-20. Il semble que cette conception de périodes intercycliques, avec, pendant les intervalles, « des oscillations de l'équilibre économique », puisse faire l'objet d'une extension pour s'appliquer aux fluctuations désordonnées du chômage qui s'observent dans certains pays dans la période troublée d'après-guerre, et qui n'ont rien de cyclique.

La définition résiduelle des fluctuations irrégulières oblige de discuter du concept de cycle économique. En effet, si on définit ces fluctuations : toute fluctuation qui n'est ni séculaire, ni saisonnière, ni cyclique, on voit combien le concept de fluctuation irrégulière dépend de la conception qu'on se fait des autres fluctuations, et notamment des fluctuations cycliques. Statistiquement on ne connaît aucun moyen de distinguer entre elles : on n'a jamais qu'une combinaison de fluctuations cycliques et de fluctuations irrégulières. Indépendamment de cette difficulté statistique, ni les fluctuations saisonnières, ni les mouvements de longue durée, ni les cycles ne sont parfaitement réguliers, de sorte qu'on ne sait jamais si une irrégularité n'est pas saisonnière, séculaire, ou cyclique. A partir de quel moment une irrégularité mérite-t-elle de figurer dans une catégorie à part ? Si on veut classer les fluctuations en régulières et irrégulières, et mettre ensemble, comme le propose le professeur Mitchell, les irrégularités des mouvements cycliques, saisonniers et séculaires avec les irrégularités résultant de guerres, révolution, grèves, etc. et opposer à toutes ces irrégularités des mouvements séculaires, saisonniers et cycliques qui, quoique non uniformes, présentent une certaine régularité, d'autres

(1) Arthur B. ADAMS, *Economics of the Business Cycles*, New-York, 1925, p. 195.

difficultés se présentent. Parce que si les variations saisonnières et les mouvements de longue durée ne présentent pas d'irrégularités très importantes ni très brusques, il n'en est pas de même des fluctuations cycliques. Si on n'admet pas la notion d'un cycle « normal », il n'y a aucun moyen de distinguer entre fluctuations cycliques régulières et fluctuations cycliques irrégulières, ni entre fluctuations cycliques et fluctuations non cycliques (c'est-à-dire irrégulières). L'impossibilité statistique se double d'une impossibilité conceptuelle, parce que si la frontière est bien marquée entre fluctuations cycliques d'une part, et fluctuations saisonnières ou de longue durée d'autre part, elle n'existe en aucune façon entre fluctuations cycliques et fluctuations irrégulières. Chacun est donc libre, selon la conception qu'il se fait du cycle, de dire si une fluctuation est cyclique ou non, régulière ou irrégulière. On comprend que, en l'absence de frontières, les contestations soient fréquentes.

En particulier, la doctrine d'un grand nombre d'économistes américains, pour qui il y a cycle même en l'absence de crise, les conduit à l'annexion de toutes sortes de fluctuations, plus ou moins importantes, naturalisées cycliques. Entre 1907 et 1920, en ce qui concerne la Grande-Bretagne, ils intercalent trois cycles : automne 1907-automne 1913, automne 1913-Armistice, Armistice-1920. Or, nous avons beau scruter tous les graphiques et toutes les statistiques, nous ne trouvons pas trace d'une aggravation de chômage en 1913 (1). Or, le cycle de chômage est essentiel à la notion de cycle économique, surtout si on définit celui-ci, comme le fait le professeur Pigou : « Des fluctuations dans la proportion des forces de la communauté productives de revenu qui sont au travail. » Il n'y a pas de cycles économique s'il n'y a pas de cycle de chômage. On s'aperçoit que si on

(1) Voir Supplément du *Ministry of Labour Gazette*, mars 1931.

supprime la crise et la dépression profonde, il n'y a plus de cycles de chômage : c'est que le cycle de chômage suppose la crise. Il n'y a donc pas eu de cycle de 1907 à 1913 ; de même, en 1918, il est inutile de faire intervenir la notion de cycle pour expliquer le chômage qui a suivi l'Armistice : il y a eu simplement un encombrement du marché du travail par des millions de démobilisés, dont on comprend facilement qu'ils n'aient pu être embauchés en un instant.

On assiste depuis quelques années, et notamment en Amérique, à un abus de la notion de cycle. Par exemple, le professeur Mitchell parle de cycles de deux et même d'un an ! Or, le cycle suppose tout un déroulement de phénomènes, une série d'actions et de réactions qui supposent l'écoulement d'un certain laps de temps. Contre une telle conception il faut dire nettement que toute fluctuation ne constitue pas un cycle, et revenir à la doctrine classique qui envisageait la crise comme une phase essentielle du cycle. D'ailleurs, le cycle sans crise perd la plus grande partie de son intérêt. Il nous semble que c'est le professeur Irving Fischer qui a raison quand il écrit : « Si par cycle des affaires on veut simplement exprimer le fait statistique que l'économie *fluctue* au-dessus et au-dessous de sa tendance générale moyenne, on ne peut nier l'existence d'un cycle, et non seulement dans l'économie, mais dans n'importe quelle autre série statistique ! Si nous traçons une courbe quelconque pour représenter la tendance générale de la population, la courbe de la population actuelle tantôt montera au-dessus, tantôt descendra au-dessous de cette moyenne... ; de la même façon, les conditions météorologiques fluctuent nécessairement autour de leur moyenne, et ainsi fait la chance à Monte-Carlo. Parlerons-nous du « cycle de la population », du « cycle du temps » et du « cycle de Monte-Carlo ? » (1) A moins qu'elle ne prenne la

(1) *Journal of the American statistical Association*, juin 1925, p. 191.

forme d'une droite, la représentation graphique d'une série statistique quelconque, monte et descend autour de sa moyenne, et il n'y a rien là que de très naturel. La seule façon d'éviter que n'importe quelle fluctuation soit qualifiée de cycle est d'exiger qu'il y ait crise et dépression profondes. Ainsi nous dirons qu'entre 1920 et 1929-30 il y a un seul cycle, parce que si entre ces deux dates nous constatons dans certains pays un certain nombre de fluctuations désordonnées et indépendantes, ce n'est qu'en 1920 et 1929-30 qu'on rencontre une crise profonde, d'une ampleur de beaucoup supérieure aux fluctuations qui se déroulèrent à l'intérieur de ce cycle, et d'une portée internationale. Seuls des aventures monétaires empêchent certains pays de l'Europe centrale de participer à la crise de 1920-21 ; ces dissidences ne s'observent plus en 1930. On revient à la conception des grands cycles internationaux, séparés par des crises, qui fut celle des classiques. La conception américaine des petits cycles de 40 mois (voire d'un an), sans crises et nationaux, semble participer de l'espoir qui se répandit dans ce pays de n'avoir plus désormais que des fluctuations sans crises, grâce à la politique de monnaie dirigée. Le professeur Mitchell écrit, en 1927 il est vrai, c'est-à-dire quand cette illusion pouvait encore paraître fondée, qu'« il y a d'encourageantes indications que la prépondérance des transitions douces va en s'accroissant ». Il est permis d'espérer que les événements de 1929-30 rallieront un certain nombre d'auteurs à une conception plus conforme aux classiques, et à la réalité. Et que les fluctuations désordonnées du chômage qu'on a vu se dérouler dans certains pays dans les années de guerre et d'après-guerre seront définitivement classées comme des fluctuations *sui generis*, sans précédent et, espérons-le, sans lendemain, véritables oscillations de l'économie violemment écartée de son point d'équilibre, et à la recherche d'un équilibre nouveau. Ces fluctuations, qu'on peut appeler irrégulières

ou extraordinaires, ne méritent pas que soit modifiée la conception traditionnelle des cycles. On a des signes que, comme tant d'autres phénomènes, les cycles économiques reprennent leur physionomie d'avant-guerre.

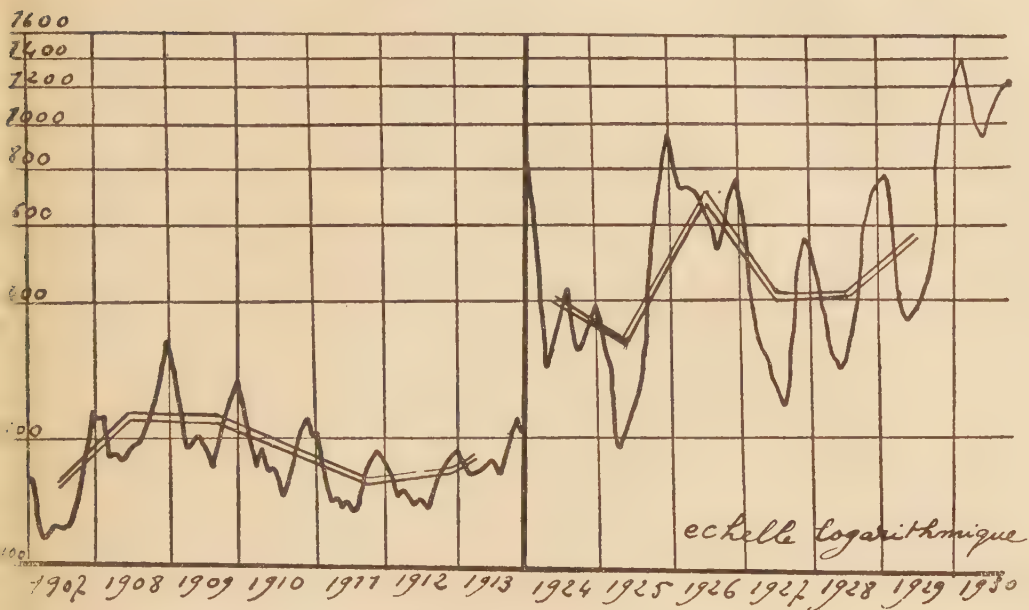
Aux fluctuations du chômage qui s'observaient avant la guerre, celle-ci a ajouté d'autres fluctuations, désordonnées, violentes et de courte durée, dont l'histoire antérieure n'offre pas d'exemple. Mais la différence entre la période qui a précédé la guerre et celle qui l'a suivie ne réside pas seulement dans la nature des fluctuations. Il y a aussi une différence de niveau. Entre la moyenne du chômage d'avant-guerre, évaluée en Angleterre pour les besoins de l'assurance-chômage à 4 1/2 %, et la moyenne du chômage entre 1922 et 1929 inclus (sauf 1926), qui est de 11,2 %, il y a une différence d'environ 800.000 individus. On ne peut pas dire que les modifications de structure résultant de la guerre sont responsables d'un tel volume de chômage, parce qu'entre les statistiques anciennes et les chiffres fournis par l'assurance-chômage, la comparabilité est très douteuse ; l'assurance-chômage a, sinon créé, du moins mis en évidence un chômage qui existait à l'état latent avant la guerre et qui ne se révélait pas dans les statistiques syndicales.

Une même différence du niveau moyen du chômage par rapport à l'avant-guerre peut se constater en Allemagne dans le graphique suivant, qui donne le chiffre des demandes d'emploi pour 100 places vacantes, pour les périodes 1907-1913 et 1924-1930.

Modifications profondes de la nature des fluctuations et du volume du chômage dans plusieurs pays, voilà ce qui différencie la période d'après-guerre de la période précédente ; fluctuations et volume dont la source, directe ou indirecte, se trouve dans la guerre et qu'il

(1) *Reichskreditgesellschaft* : La situation économique de l'Allemagne à la fin de 1930.

Graphique XXII : Demandes d'emploi par 100 places vacantes, en Allemagne, en 1907-13 et 1924-30 (1).



Années	Chiffre minimum	Chiffre maximum
1907	113	230
1908	172	330
1909	168	318
1910	145	254
1911	233	210
1912	140	192
1913	160	219
1924	289	227
1925	190	893
1926	541	963
1927	246	814
1928	296	773
1929	460	1.151
1930	974	1.467

s'agit d'expliquer. La première guerre vraiment mondiale, et par conséquent intéressant l'économie mondiale dans son entier, a bouleversé l'édifice à la fois si complexe et si délicat de ce que les Américains appellent l'économie d'affaires, et ses adversaires, le capitalisme. La guerre a amené une modification profonde de la structure économique du monde, et la période d'après-guerre est l'histoire de l'adaptation lente et pénible de tous les facteurs de l'économie à cette structure nouvelle, et de la recherche d'un équilibre, probablement différent de l'équilibre ancien.

La meilleure manière de procéder nous paraît être d'examiner successivement, d'une manière malheureusement sommaire, la course du chômage en Angleterre, en Allemagne et aux Etats-Unis, et d'en chercher l'explication. D'autres pays ont évidemment connu des fluctuations extraordinaires, mais puisqu'un choix est nécessaire, il semble que l'histoire du chômage dans ces trois pays soit assez représentative de l'histoire générale du chômage, et que les conclusions retenues puissent faire l'objet d'extensions.

On a vu par les graphiques précédents l'allure et le volume du chômage global avant et après la guerre en Angleterre. Si on examine la distribution de ce chômage par industries, on s'aperçoit que les coefficients de chômage les plus lourds se rencontrent, dans cette période 1922-1929, dans les industries suivantes : bâtiment et travaux publics, ports et docks, charbon, métallurgie, textiles, constructions mécaniques et constructions navales. De hauts coefficients de chômage se rencontraient déjà avant la guerre dans les industries du bâtiment et des constructions, et dans les ports et docks. De tout temps ces industries ont été citées comme des modèles de désorganisation, et comme pratiquant des méthodes d'embauchage qui impliquent un chômage intense : en particulier l'emploi des « casuels », c'est-à-dire de tra-

vailleurs occasionnels, irréguliers, recrutés au hasard et pour de très courtes périodes, s'y est toujours pratiquée sur une très large échelle. Le nombre des ouvriers assurés contre le chômage dans le bâtiment et les constructions est passé de 843.900 en juillet 1923, à 990.400 en juillet 1929, donc en augmentation sensible. On sait que l'après-guerre fut caractérisée par une forte demande de constructions et que ces industries ont bénéficié de larges subsides du gouvernement. Il ne s'agit donc pas d'un déclin de ces industries ; une pénurie d'ouvriers qualifiés empêcha une expansion de l'industrie en rapport avec la demande. D'autre part, la prééminence des ports en matière de chômage était déjà connue avant la guerre. Là non plus il n'y a rien de nouveau.

Reste comme caractéristique de l'après-guerre le chômage intense qui sévit dans l'industrie du charbon, de la métallurgie, des constructions mécaniques, des constructions navales et des textiles. On remarquera que ce sont là tout simplement les industries de base de l'Angleterre, sur quoi fut fondée sa prospérité passée. Ce sont aussi des industries qui exportent une grande proportion de leur production. D'après le recensement anglais de la Production de 1924, sont exportés : 30 % de la production de charbon, 11 % des constructions navales, 50 % de la production de lin, 40 à 50 % de la production métallurgique, 12 % des filés et 48 % des tissus de laine, 12 % des filés et 86 % des tissus de coton. La dépression qui a sévi après la guerre dans les grandes industries exportatrices anglaises ne s'est pas manifestée seulement par une aggravation du chômage en pourcentage, mais aussi par une contraction très sensible de l'emploi dans ces industries. Le nombre d'assurés contre le chômage (occupés ou non) diminue, de juillet 1923 à juillet 1929, de 169.000 dans l'industrie du charbon, de 32.000 dans celle du fer et de l'acier, de 16.000 dans le coton, de 30.000 dans la laine, de 80.000 dans les constructions mécaniques, de 65.000

dans les constructions navales. Tandis que de juillet 1923 à juillet 1927 le nombre d'ouvriers assurés contre le chômage en Angleterre augmentait de 372.800, le nombre d'ouvriers assurés dans ces industries diminuait de plus de 250.000. La force d'attraction et la capacité d'absorption des industries exportatrices a donc nettement diminué. Et le nombre d'ouvriers *occupés* a encore plus diminué que celui des ouvriers attachés à l'industrie (assurés contre le chômage). Ainsi le nombre d'assurés diminue entre juillet 1923 et juillet 1928 de 7,5 % dans l'industrie du charbon, tandis que le nombre d'ouvriers effectivement occupés diminue de 23,9 % (ce qui représente 292.000 ouvriers en moins).

Il faut rechercher dans quelle mesure cette augmentation du chômage, accompagnée d'une contraction de l'emploi (l'un n'implique pas l'autre) correspondent à une diminution de la production et de l'exportation.

Commençons par l'industrie du charbon, la plus importante des industries de base de l'Angleterre. Avant la guerre elle avait absorbée des effectifs sans cesse croissants : 437.000 personnes en 1881, 599.000 en 1891, 752.000 en 1901, plus d'un million en 1911, 1.300.000 en 1921, soit le quinzième de la population active à cette date, contre le trentième seulement en 1881 (1). Environ un dixième des ouvriers assurés contre le chômage appartiennent à cette industrie. On voit son importance vitale pour l'Angleterre.

La production de charbon a donc diminué de 12 % en Angleterre, entre 1909-13 et 1928, tandis que la production mondiale augmentait de 18 % entre ces deux dates. Il faut rechercher si cette diminution de la production est due à une diminution de la consommation nationale ou de l'exportation. La réponse ne laisse aucun doute. La consommation nationale est passée

(1) B. I. T., *Le problème du chômage, quelques aspects internationaux*, 1920-1928, Genève, 1929, p. 55-56.

TABLEAU VII : *Production de charbon (en millions de tonnes anglaises (1)).*

Moyenne annuelle	Grande-Bretagne	Reste de l'Europe	États-Unis	Autres pays	Production mondiale	Production anglaise en pourcentage de la production mondiale
1909-11 ...	271	262	441	77	1.051	26
1912-13 ...	278	300	501	96	1.175	24
1917	253	276	591	105	1.225	21
1918	231	243	615	111	1.200	19
1919-20 ...	233	208	550	117	1.108	21
1924-25 ...	259	284	523	128	1.194	22
1928	241	352	517	136	1.246	19

de 181 millions de tonnes, avant la guerre, à 193 millions en 1928. La diminution tout entière doit donc se retrouver dans l'exportation, qui passe en effet de 88 millions de tonnes à 47 millions en 1928. Si l'on compare la période 1909-1913 avec la période 1924-1929 (en excluant 1926, année de grève générale), on trouve une diminution de l'exportation en poids de 16 %. La contraction de l'emploi dans les mines de charbon, et l'augmentation du chômage, résultent d'une diminution de l'exportation.

Au point de vue de l'emploi et du chômage dans les mines de charbon, il importe de distinguer deux périodes après la guerre : avant et après 1924. Jusqu'en 1925, l'Angleterre a bénéficié de l'interruption de la production dans les autres pays d'Europe ; ce n'est qu'en 1924 que la France, la Belgique, et d'une manière générale le reste de l'Europe, ont atteint leurs productions d'avant-guerre. De même l'inflation (dans sa dernière phase) et l'occupation de la Ruhr ont consi-

(1) D'après BOWLEY, *Some Economic Consequences of the Great War*, Londres, 1930, p. 173.

dérablement diminué la production allemande de charbon (houille et lignite), qui tombe de 160 millions de tonnes en 1922, à 89 millions en 1923. On a d'ailleurs souvent remarqué les fluctuations contradictoires de la production anglaise et de la production allemande du charbon (comme d'ailleurs les fluctuations inverses du chômage anglais et du chômage allemand entre 1922 et 1926), et des productions européenne et américaine. En tous cas, jusqu'en 1925 le pourcentage du chômage dans les mines de charbon était inférieur à la moyenne générale du chômage, et ce n'est qu'à partir de 1925 que la véritable situation, jusque-là masquée par une série d'avantages fortuits, est apparue. Depuis cette date elle a été en empirant, sauf une reprise en 1929, mais les chiffres de cette année sont entachés de la suspicion de « boom ».

La production anglaise de fer a diminué de plus de 31 % entre 1909-13 et 1928, tandis que la production mondiale augmentait de plus de 44 %. La production d'acier passe de 6.742 millions de tonnes, en 1909-13, à 8.656 millions en 1928, soit une augmentation de 28 % (l'augmentation n'est que de 11 % si on compare 1928 avec 1913). Mais la production mondiale a augmenté dans le même temps de 68 %. L'exportation de fonte était de 944.000 tonnes anglaises en 1913, et de 457.000 en 1925, soit une diminution de plus de moitié. Les quantités de fonte exportées dans la période 1924-1929 (sauf 1926) étaient inférieures de 60 % à celles de la période 1909-13. Pour l'industrie de l'acier, la consommation nationale n'a pas diminué, mais les importations ont augmenté, et les exportations en quantités ont diminué de 16 % entre 1909-13 et 1924-29. Même constatation pour l'industrie des constructions mécaniques.

Pour les constructions navales, tandis que le tonnage lancé en Angleterre représentait 62 % du tonnage mondial, il ne représentait plus que 49,4 % en 1925 et 54,5 %

de ce tonnage en 1929. Le tonnage exporté a diminué de 28 % entre 1909-13 et 1924-29.

Les constatations ne sont pas plus réjouissantes en ce qui concerne les industries textiles, autre pilier, avec le charbon, de la prospérité britannique. Ici encore, la production et l'exportation ont diminué par rapport à l'avant-guerre. On sait l'importance de l'industrie du coton pour la Grande-Bretagne : elle possédait en 1913 39,1 % du total mondial des broches à filer (en 1928, 34,6 %) et en 1926, 33,3 % du total des métiers à tisser. Or, la production des filés de coton a été en 1924 inférieure de 30,3 % à la production de 1912, tandis qu'entre ces deux dates la production des tissus a diminué de 32,5 %. La suite de l'évolution n'indique aucun regain, au contraire : si l'on pose 1925 = 100, la production était de 84 en 1929 (indice du London and Cambridge Economic Service). On sait, d'autre part, l'importance de l'exportation pour l'industrie cotonnière anglaise : en 1912, 85,9 %, et en 1924 % 83,5 % des pièces de coton produites étaient exportées. Or, entre 1910-13 et 1927, les exportations de tissus de coton ont diminué de 37 %. Les répercussions de ce déclin sur la main-d'œuvre sont les suivantes. Le nombre des ouvriers *occupés* dans les filatures et les tissages a diminué entre 1912 et 1924 de 17 %, ce qui représente plus de 104.000 ouvriers.

La production des tissus de laine et de laine peignée a diminué de 20 % entre 1912 et 1924 (Recensement de la Production) ; l'exportation a diminué de 24 % entre 1909-13 et 1927 ; cette diminution est due à la baisse considérable des exportations de laine peignée (60 %) tandis que les exportations de tissus de laine ont légèrement augmenté.

Les chiffres qui précèdent montrent bien que l'augmentation du chômage et la contraction de l'emploi que nous avons constatées dans les industries de base de la Grande-Bretagne sont dues à une diminution

considérable de la production et de l'exportation par rapport à l'avant-guerre. Aux chiffres donnés pour chaque industrie on peut ajouter l'indice du quantum global des importations et des exportations.

TABLEAU VIII : *Indices du quantum des importations et des exportations de la Grande-Bretagne, 1913-1928 (1).*

	1913	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928
Importations ...	100	88	88	74	86	93	104	108	112	114	110
Exportations ...	100	55	71	50	69	75	76	76	68	79	80
Rexportations ..	100	78	90	78	81	81	88	88	76	80	79
Exportations totales.	100	59	74	55	71	76	78	78	69	79	80

Quelles sont les causes de cette diminution des exportations à quoi on peut attribuer la presque totalité de la différence constatée entre le chômage d'avant-guerre et le chômage d'après-guerre, dans la mesure où les statistiques permettent une telle comparaison. On peut dire, et on a dit, ce fut le cas de certains auteurs anglais et de quelques-unes des nombreuses commissions d'enquête menées dans ces dernières années : « La diminution des exportations britanniques n'a rien d'étonnant ; elle correspond à la diminution du commerce mondial par suite des événements politiques, de l'appauvrissement général et des progrès du nationalisme économique : la part de l'Angleterre dans le commerce mondial n'a pas diminué. » Ainsi, la Commission Balfour publie un tableau montrant que, en 1923, l'Angleterre avait une part meilleure (par rapport à 1913) d'un volume mondial d'exportations diminué d'un cin-

(1) S. D. N., *Memorandum sur le commerce international et sur les balances des paiements, 1926-1928*, vol. I, p. 56.

quième environ. Ceci était peut-être vrai en 1923 ; mais en 1927, les exportations mondiales étaient de 18 % supérieures au volume de 1913, et entre 1927 et 1929 elles ont encore augmenté de 7 % (1). Or, à cette même date, le volume des exportations britanniques était encore inférieur de 20 % à l'avant-guerre, tandis que les exportations des Etats-Unis étaient supérieures de 64 %, celles du Canada de 105 % et celles du Japon de 108,6 %. Le commerce mondial étant devenu notoirement plus important, il semble qu'il faille expliquer autrement la diminution des exportations britanniques.

Mais, de même qu'il est insuffisant de ne considérer que des pourcentages généraux de chômage, il est insuffisant de ne considérer que la marche du commerce international dans son ensemble. Si le commerce mondial a augmenté, il a pu diminuer en ce qui concerne certains produits qui intéressent spécialement l'Angleterre. Le réveil de ce qu'on a improprement appelé le « nationalisme économique », c'est-à-dire, le développement des industries locales, l'industrialisation des pays neufs, à quoi on opposait qu'il ne diminuait pas les importations mais les augmentait, peut s'accompagner d'une orientation de la demande internationale vers des produits qui ne sont plus ceux que l'Angleterre exportait traditionnellement. Le volume du commerce international augmenterait, mais cette augmentation s'accompagnerait d'une modification de sa structure organique, préjudiciable à l'Angleterre. Le développement des industries locales signifie que de plus en plus les pays producteurs de matières premières ou de produits alimentaires s'efforcent de développer des industries transformatrices, que la plupart des pays s'efforcent d'assurer par leurs propres moyens une plus grande partie de la consommation nationale de charbon, de produits métallurgiques, de textiles, etc. La ligne gén-

(1) Voir les *Memoranda* de la S. D. N.

rale de l'évolution serait non pas dans le sens d'une plus grande division internationale du travail, mais dans celui de la décentralisation de la production ; on irait non pas vers des groupements d'hommes de plus en plus spécialisés, mais vers des économies nationales de plus en plus complexes, vers des communautés se suffisant en grande partie en produits simples, et n'important que des spécialités, des produits de qualités supérieures ; le commerce international serait de plus en plus diversifié, et porterait de moins en moins sur des produits simples, désormais fabriqués ou produits dans le pays.

Or de cette évolution les statistiques donnent plusieurs indices ; les exportations de « matières brutes et articles en partie ouvrés » ont généralement diminué. Les difficultés en matière de charbon, de textiles, ou de constructions navales ne sont en aucune manière limitées à l'Angleterre, mais ne l'atteignent que parce qu'elle en est la principale exportatrice. En ce qui concerne le charbon, on sait qu'il est de plus en plus supplanté dans de nombreux usages par d'autres combustibles. « Un fait remarquable a été l'augmentation de la productivité dans la consommation des combustibles, qui a tendu à freiner le développement de la demande de charbon, tandis que les autres sources d'énergie progressaient, notamment la force hydraulique, le pétrole et le gaz. Le charbon de houille et d'anhracite qui contribuait pour 85 % dans l'énergie totale du monde en 1913, n'en fournissait plus que 71 % en 1927, et seulement 64 % aux Etats-Unis (1) ». La suprématie du charbon étant menacée, il est normal que l'Angleterre, qui en est la principale productrice (après les Etats-Unis) et exportatrice, en souffre. Mais ces difficultés se retrouvent ailleurs et la contraction de l'emploi est générale. Aux Etats-Unis, les mineurs

(1) *Recent Economic Changes*, t. I, p. 79.

connaissent un chômage chronique des plus importants. Un rapport du Bureau International du Travail sur le chômage dans les mines de charbon américaines écrit : « Le tableau ci-après montre que pendant la période envisagée, la proportion des journées de chômage pour 100 jours ouvrables n'a jamais été inférieure à 23 %, chiffre réalisé en 1920, et s'est élevé en 1922 jusqu'à 52 %. Le chômage moyen pour toute la période (1920-27) a été de 36 % » (2). Si les mineurs américains étaient assurés contre le chômage, nul doute que les chiffres du chômage dans l'industrie charbonnière seraient au moins aussi importants qu'en Grande-Bretagne. La conclusion du rapport cité, comme de bien d'autres études consacrées à la « crise charbonnière », ne laisse aucun doute sur le caractère mondial du problème : « Il est impossible, il est même probable qu'ils (les mineurs) soient actuellement en surnombre et que ce soit là la raison du chômage qui frappe tantôt les uns, tantôt les autres. Ce surnombre a-t-il un caractère permanent ? Pour qu'il n'en fût pas ainsi, il suffirait assurément que l'on trouvât pour le charbon de nouvelles utilisations industrielles ; comme combustible, sa consommation tendrait plutôt à se restreindre. »

Pour les constructions navales, mêmes constatations. Le tonnage brut lancé dans le monde entier atteignait en 1929, 2.793.200 tonnes, tandis qu'en 1913 il était de 3.333.000 tonnes (navires de plus de 100 tonnes). En Allemagne il était de 249.000 tonnes au lieu de 465.000 ; aux Etats-Unis de 100.000 tonnes au lieu de 276.000 ; en France de 81.000 tonnes au lieu de 176.000. Donc, diminution générale par rapport à l'avant-guerre. Ici aussi, l'Angleterre est particulièrement touchée parce que la principale productrice et exportatrice, mais la dépression est générale.

(2) *Le problème du chômage. Quelques aspects internationaux, 1920-28*, p. 54.

De même, les difficultés des industries textiles anglaises ne sont pas un cas isolé. « Le problème du chômage dans les industries textiles a retenu spécialement notre attention, à cause tant de son intensité relative que du nombre d'individus qu'il intéresse. Pendant presque tout le cours des huit dernières années, une grande proportion des travailleurs attachés aux principales textiles du monde ont été sans emploi, et les établissements où ils sont d'habitude occupés, ont dû arrêter ou ralentir considérablement leur activité. Pour ces industries, comme pour les mines de charbon, les années d'après-guerre ont été une période de dépression continue et de chômage forcé, aussi bien pour l'outillage que pour la main-d'œuvre » (1) ; chômage et dépression dans les industries textiles ont été quasi-généraux. On constate une diminution considérable du volume des transactions mondiales portant sur les filés de coton, par rapport à l'avant-guerre. Les exportations totales tombent de 286.000 tonnes métriques, en 1910-13, à 187.000 en 1926, soit une diminution de 35 %. Nous rencontrons ici une confirmation de la tendance générale, constatée plus haut, d'une diminution du commerce international de produits simples et d'un développement des industries locales. « Comme cependant la production mondiale des filés de coton a augmenté, il est clair que les pays qui importaient antérieurement, principalement de Grande-Bretagne, du Japon, et de l'Inde Britannique, ont développé leur production nationale et consomment désormais leurs propres filés dans une proportion beaucoup plus considérable qu'avant la guerre. La Chine, en particulier, qui importait de grandes quantités de filés du Japon et de l'Inde, a donné un immense essor à son industrie nationale et a réduit d'autant ses achats à l'étranger. Les exportations de filés du Japon et de l'Inde à desti-

(1) B. I. T., *Les problèmes du chômage*, p. 124.

nation de la Chine et de Hong-Kong se sont abaissées d'une moyenne de 136.000 tonnes métriques, en 1910-13, à 27.000 en 1926 » (1). Même constatation pour l'Inde : l'industrie indienne consomme deux fois plus de filés indigènes qu'avant la guerre. Aussi, l'exportation anglaise dans ce pays tombe-t-elle de 37 millions de lbs en 1913 à 20 millions en 1926. De même, il semble que le commerce international de tissus de coton ait diminué en 1926 par rapport à l'avant-guerre. Comme la production et la consommation mondiales ont augmenté, c'est donc que de plus en plus des pays autrefois importateurs se mettent à fabriquer chez eux les tissus dont ils ont besoin : « La consommation annuelle des pièces de coton dans l'Inde est demeurée à peu près identique à celle d'avant-guerre, c'est-à-dire d'environ 4.600 millions de yards, mais la production de pièces de coton dans l'Inde même s'est élevée d'environ 1.100 millions de yards, et les importations ont diminué dans une mesure correspondante ». La production des pays importateurs, comme ceux d'Extrême-Orient, porte sur les qualités inférieures de tissus et de filés, qu'il leur est évidemment plus facile de produire. C'est dans ces qualités que le commerce international diminue et que la concurrence des pays à main-d'œuvre bon marché est la plus vive. Les statistiques montrent que de 1925 à 1928, l'évolution a continué dans le même sens : l'exportation totale de certains textiles diminue tandis que la production augmente. « Les statistiques des exportations britanniques montrent que le commerce des articles textiles de grande vente les plus importants a plus souffert de cette évolution que le commerce des articles de qualité supérieure et des spécialités, dont la production et la vente présentent de plus grandes difficultés d'ordre technique et économique pour

(1) B. I. T., *Les problèmes du chômage*, p. 124.

les pays dont l'industrie est moins développés » (1).

Mêmes constatations pour l'industrie de la laine. Les exportations des peignés, filés et produits manufacturés de laine ont toutes diminué en quantité par rapport à l'avant-guerre. Ici, comme pour le charbon, la laine a eu à subir la concurrence d'autres produits, notamment de la soie artificielle qui l'a supplantée en grande partie dans la demande de la consommation. Comme pour le coton, on constate une augmentation de la production nationale dans certains pays, qui tendent à se suffire à eux-mêmes en produits lainiers, et sont de moins en moins tributaires de l'importation. Des constatations analogues peuvent être faites pour certains produits métallurgiques.

En résumé, on a assisté dans ces dernières années à certaines modifications de la demande qui toutes ont plus ou moins porté préjudice à l'Angleterre, et à ses ouvriers. En premier lieu, il faut citer l'industrialisation des pays neufs. Le développement des industries locales n'a pas eu pour résultat de diminuer le volume du commerce international, mais d'en modifier la composition organique. Tandis que la production et la consommation de certains produits ont augmenté, les transactions portant sur eux quittent progressivement le domaine du commerce international pour ressortir de plus en plus au commerce intérieur. La demande internationale a grandi, mais certains produits ont perdu de leur importance au profit de certains autres. La tendance semble être d'extraire ou de fabriquer dans le pays même les produits simples, faciles à produire, et qui satisfont aux besoins primordiaux des populations. Le commerce d'exportation s'oriente donc de plus en plus vers les services et vers les qualités de marchandises supérieures et coûteuses, vers les spécialités, dont

(1) *Memorandum sur le Commerce International et sur les Balances des paiements, 1926-1928, p. 32.*

la production exige une main-d'œuvre évoluée et de grandes possibilités techniques. La demande internationale augmente mais délaisse les produits simples. D'autre part, certains produits sont supplantés dans la demande par d'autres produits et ici les répercussions se manifestent non seulement sur le commerce international, mais aussi sur la production et la consommation ; par exemple le charbon voit son usage diminuer au profit d'autres sources d'énergie, certains produits textiles subissent la concurrence victorieuse d'autres textiles. D'une manière générale, au fur et à mesure de l'élévation du niveau de vie, l'individu accorde une importance de moins en moins grande aux produits qui satisfont ses besoins primaires, et porte de plus en plus sa demande sur des produits et des services qui satisfont des besoins d'un ordre plus élevé. D'où les difficultés rencontrées dans ces dernières années, dans une mesure plus ou moins grande, dans toutes les industries de base, du blé ou charbon. En tout cas, ces modifications de la demande internationale doivent avoir pour résultat que les pays qui vivent de l'exportation des produits délaissés doivent chercher un autre moyen de payer leurs importations. Et puisque les pays producteurs de matières ou de denrées alimentaires ne veulent plus de lainages, de cotonnades, de charbon ou d'acier, qu'ils préfèrent produire eux-mêmes, il faut satisfaire cette demande d'un caractère nouveau. Un pénible effort d'adaptation doit être fait. « Si nous avons à changer nos exportations, ce ne sera pas la première fois ; la laine brute était une de nos exportations principales bien avant le charbon ou les cotonnades. Ce n'est pas faire preuve d'un dangereux optimisme que de penser que la génération suivante de ce pays et la prochaine moins une, pourront servir l'étranger d'une manière plus plaisante et plus lucrative qu'en détachant du charbon pour lui dans des mines de troisième ordre. Bien mieux vaut-il, plaise à M. Lloyd George, fournir

aux africains les bicyclettes qu'ils sont prêts à payer » (1).

Ces modifications de la demande internationale n'expliquent qu'en partie les difficultés de la production et de l'exportation anglaise, et le chômage qui en résulte. Le tonnage lancé dans le monde entier depuis la guerre a diminué ; mais la proportion du tonnage lancé en Angleterre par rapport au tonnage mondial est tombé de 62 %, en 1909-13 à 54,5 % en 1929 (2). De même, si les importations hindoues de pièces de coton ont diminué par rapport à l'avant-guerre, le Japon qui fournissait moins de la quatre-centième partie de ces importations avant la guerre, en fournissait le cinquième en 1926-27. Le Canada qui avant la guerre importait près de quatre cinquièmes de ses pièces de coton d'Angleterre, et moins d'un cinquième des Etats-Unis, importe désormais environ la moitié des Etats-Unis et la moitié d'Angleterre. Nous apercevons là, à côté des modifications de la demande internationale, une autre explication du chômage anglais : la perte d'une partie des débouchés de l'industrie britannique au profit de concurrents plus heureux. Les seuls pays du monde où, en 1927-28, l'Angleterre avait amélioré sa place à l'importation, par rapport à l'avant-guerre, étaient, en Europe : la Belgique, les Pays-Bas, la Suisse, la Hongrie, la Bulgarie ; en Afrique : la Nigeria ; en Asie : la Malaisie britannique. Partout ailleurs la place de l'Angleterre à l'importation a diminué. Quels sont les concurrents qui l'ont supplanté auprès de la demande internationale ? Il est impossible de répondre avec précision : il faudrait étudier les pourcentages à l'importation pays par pays, et pour chaque catégorie de marchandises. Les Memoranda de la Société des Nations font ressortir une diminution de la concentration du

(1) Edwin CANNAN, dans *Economic Journal*, 1930, p. 54.

(2) *Memorandum sur la Production et le Commerce*, 1925-1929-30, p. 64.

commerce international, autrement dit, une décentralisation au détriment des grands et vieux pays, qui jouent un rôle relativement moins important dans les échanges internationaux. Ceci confirme dans une certaine mesure l'évolution indiquée plus haut. Il semble que le Royaume-Uni ait eu surtout à souffrir de la concurrence des Etats-Unis qui ont conquis une bonne partie de ses débouchés. Le tableau suivant montre la place respective des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne dans les importations d'un certain nombre de Dominions et de pays de l'Amérique du Sud, avant et après la guerre.

Cette concurrence victorieuse des Etats-Unis se manifeste aussi dans plusieurs pays d'Europe. En Europe méridionale, l'Italie a enlevé certains débouchés anglais. Enfin la concurrence du Japon est très vive sur les marchés asiatiques. On sait, d'autre part, qu'en 1928, la part revenant aux marchandises allemandes était d'une manière générale bien inférieure à ce qu'elle était en 1913.

D'ailleurs, peu importe la nationalité des concurrents victorieux. Ce qu'il faut retenir, c'est que sur la plupart des marchés, la part à l'importation de l'Angleterre a diminué au profit d'autres pays. Pour quelles raisons ? Si un importateur passe ses commandes aux fabricants d'un pays plutôt qu'à ceux d'un autre, c'est surtout parce que les prix des premiers sont les plus bas. Certes, le prix n'est pas le seul élément d'après quoi se décident les importateurs. Les méthodes d'organisation commerciale jouent aussi un rôle important ; on sait qu'à ce point de vue l'Angleterre est un retard sur certains de ses concurrents, notamment les Etats-Unis. Mais on peut dire d'une manière générale que si les industriels anglais ont vu une partie de leurs débouchés enlevés par des concurrents divers, c'est que, à qualité égale, ils demandaient pour leurs produits des prix plus élevés que leurs concurrents. Les prix dont il s'agit, et qu'il

TABLEAU IX : *Place des États-Unis et du Royaume-Uni dans les importations de certains pays (1).*

Pays	Pourcentage des États-Unis et du Royaume-Uni	Importations reçues des			
		1913	1926	1927	1928
Argentine	Royaume-Uni	31	20		
	États-Unis	15	26		
Brésil	Royaume-Uni	24	19	21	22
	États-Unis	16	29	29	27
Chili	Royaume-Uni	30	17	18	
	États-Unis	17	33	30	
Colombie	Royaume-Uni	22	20		
	États-Unis	28	40		
Paraguay	Royaume-Uni	29	14	11	11
	États-Unis	6	16	19	16
Pérou	Royaume-Uni	26	16	16	16
	États-Unis	29	46	42	41
Vénézuëla	Royaume-Uni	24	13	12	
	États-Unis	39	55	52	
Australie	Royaume-Uni	52	25	41	43
	États-Unis	14	15	24	24
Malaisie britannique	Royaume-Uni	15	4	14	16
	États-Unis	2	43	4	3
Canada	Royaume-Uni	21	16	17	15
	États-Unis	64	17	65	69
Ceylan	Royaume-Uni	29	23	23	23
	États-Unis	1	3	4	4
Nouvelle-Zélande...	Royaume-Uni	60	49	51	50
	États-Unis	9	19	18	18
Indes	Royaume-Uni	64	49	47	46
	États-Unis	3	7	9	7
Union Sud-Africaine	Royaume-Uni	57	49	45	44
	États-Unis	9	16	15	16

faut comparer, sont les prix à l'exportation. Il vaudrait mieux comparer les prix par catégorie de marchandises.

(1) *Memorandum sur le commerce international et sur la Balance des paiements, 1926-1928, vol. I, p. 67.*

Cependant les indices des prix-or d'exportation, publiés dans les Memoranda de la Société des Nations, permettent des comparaisons suffisantes.

On voit que l'Angleterre figure tout au haut de l'échelle. On remarquera la différence de l'indice anglais avec l'indice américain, bien que les prix-or *intérieurs* soient plus élevés aux Etats-Unis (en janvier 1927, 145 contre 141 en Angleterre, d'après l'indice du London and Cambridge Economic Service, établi d'après les mêmes marchandises).

Cette différence des prix d'exportation ne fait que refléter une différence des coûts. Toute la course des événements depuis la guerre tant en Angleterre qu'à l'étranger, a agi dans le sens de l'alourdissement des charges qui pèsent sur le producteur anglais et de l'allègement relatif des coûts de leurs concurrents. Cette infériorité des producteurs anglais se manifeste dans tous les éléments du prix de revient : nature, salaires, capital, charges sociales et impôts.

C'est un fait bien connu que les charges fiscales sont beaucoup plus lourdes en Angleterre que sur le continent. D'après certaines évaluations, elles sont dans la proportion suivante : Grande-Bretagne : 100 ; France : 64 ; Allemagne : 50 ; Belgique : 38 ; Italie : 30. La raison principale de cette infériorité est dans le montant considérable des dépenses d'ordre social, et surtout dans le poids très lourd du service de la dette publique qui absorbe une quarantaine de milliards de francs par an ; à ce dernier point de vue, le rythme impitoyable de l'amortissement, conforme aux traditions financières britanniques, a certainement joué un rôle ; mais la situation défavorable du contribuable anglais est surtout due au fait que l'Etat anglais paye ses créanciers en une monnaie qui n'a subi aucune dépréciation, et dont la valeur a même augmenté sensiblement du fait de la baisse des prix qui s'est manifestée depuis la fin de la guerre. Au contraire les diverses inflations qui

TABLEAU X *Indices-or des prix d'exportation*
(1913 = 100) (1).

Pays	1926	1927	1928
Suède	172	169	180
Australie	167	161	—
Royaume-Uni	167	158	157
Chine	160	159	166
État libre d'Irlande	158	149	148
Danemark	153	136	139
Suisse	152	147	—
Inde	147	148	—
Norvège	146	140	139
Nouvelle-Zélande	143	145	160
Russie	144	138	128
Canada	143	141	—
Finlande	143	144	144
Union Sud-Africaine	142	143	143
Tchéco-slovaquie	139	144	144
Indes néerlandaises	137	130	127
États-Unis d'Amérique	133	124	125
Allemagne	133	134	134
Uruguay	126	105	125
Uruguay	126	105	125
Italie	113	127	122
Argentine	107	—	—

ont eu lieu sur le continent ont eu pour résultat d'améliorer considérablement la situation de l'Etat débiteur, qui paye désormais en une monnaie dépréciée des quatre-cinquièmes et plus.

A cette infériorité au point de vue des charges fiscales s'ajoute une infériorité tenant aux contributions d'assurances et taxes locales qui pèsent sur l'industrie. Le Comité Balfour estime la charge de ces dernières sur

(1) *Memorandum sur le Commerce International et sur les Balances des Paiements, 1926-1928.*

les employeurs à 90 millions de livres par an ; la charge sur les coûts est inférieure à 1 % de la production brute : mais le fardeau varie d'industrie à industrie, et se monte dans le cas des industries d'exportation à 2 et 3 % du coût total, et 7 et 10 % du montant des salaires. Le professeur Henry Clay évalue de son côté les dépenses sociales constituant une addition nette au salaire à un huitième du montant global des salaires (1). Il évalue l'augmentation de ces charges par rapport à l'avant-guerre, pour toutes les industries assurées, à 20 millions de livres par an, et à 8 millions de livres pour les six grandes industries exportatrices (2). Les destins différents des différentes monnaies et les mouvements des prix qui ont eu lieu depuis la guerre, ne se sont pas seulement répercutés sur la situation de l'Etat débiteur, mais aussi sur celle des autres débiteurs. Dans certains pays, ce sont les créanciers qui ont été favorisés, dans d'autres, les débiteurs. Or, c'est en général l'élément actif de la nation, et notamment l'industrie, qui est débiteur. Les aventures survenues aux différentes monnaies continentales ont eu pour résultat de supprimer la plus grande partie des charges fixes de l'industrie, et d'augmenter ainsi les profits actuels et les perspectives de profit. Au contraire, les charges contractées par l'industrie en Angleterre au cours des années qui ont suivi la guerre sont payées en une monnaie qui non seulement ne s'est pas dépréciée mais encore a vu sa valeur augmenter du fait des mouvements des prix. « Dans une section de l'industrie des filatures de coton qui fut recapitalisée en 1919 et 1920, la charge obligatoire nécessitait au total une somme au moins trois fois supérieure à tous les profits distribués dans une année d'avant-guerre. De même, le crédit coûte plus cher qu'avant la guerre, et plusieurs firmes payent

(1) *Economic Journal*, mars 1927, p. 30.

(2) *The post-war Unemployment problem*, p. 97.

des intérêts avec des livres qui valent 14 shillings, 6 d'avant-guerre, pour des dettes contractées quand la livre valait 8 shillings d'avant-guerre » (1). Les mouvements des prix et de la monnaie écrasent donc l'industrie anglaise sous le poids multiplié des charges en capital. Il s'est produit une semblable inflation de la dette obligataire. Le tableau suivant montre le montant des actions ordinaires, actions de préférence et obligations de 9 grandes entreprises métallurgiques anglaises en 1914, 1920, 1927.

<i>Actions ordinaires :</i>	30 juin 1914 :	9.900.000 livres
	30 juin 1920 :	22.800.000 —
	30 juin 1927 :	36.400.000 —
<i>Actions de préférence :</i>	30 juin 1914 :	4.100.000 —
	30 juin 1920 :	9.300.000 —
	30 juin 1927 :	13.200.000 —
<i>Obligations :</i>	30 juin 1914 :	3.900.000 —
	30 juin 1920 :	7.700.000 —
	30 juin 1927 :	17.400.000 —

Les bénéfices de 1927 ne sont pas inférieurs à ce qu'ils étaient en 1914, mais la majeure partie est absorbée par l'intérêt, de sorte que 900.000 livres seulement sont distribués à un capital triple de celui d'avant-guerre. Ces charges qui n'étaient pas excessives en 1920, du fait du niveau des prix alors existant, qui permettait des profits considérables de l'ordre de 5 millions de livres, deviennent écrasantes en 1927. Pareille situation ne se rencontre pas dans les pays où l'inflation a réduit la dette de l'industrie à un cinquième ou moins de valeur nominale.

L'industrie anglaise est aussi désavantagée par rapport à ses rivales au point de vue de l'outillage. Les paiements faits par certains Etats aux propriétaires d'usines détruites ont permis leurs reconstruction selon les derniers enseignements de la technique moderne.

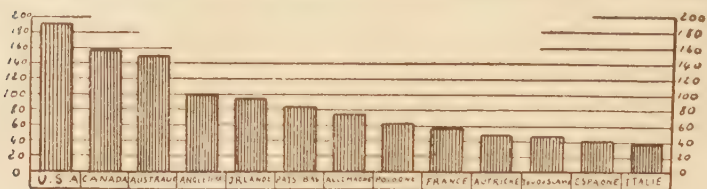
(1) Henry CLAY dans *Economic Journal*, mars 1928.

D'autre part les hauts profits de la période d'inflation, et la crainte de les voir se volatiliser, du fait de la hausse des prix, si on les conservait en monnaie, amenait leur réinvestissement dans l'entreprise et leur emploi à des travaux d'amélioration et de modernisation de l'équipement industriel. Rien de cela ne s'est produit en Grande-Bretagne. On sait l'état arriéré, au point de vue technique de la plupart des vieilles industries exportatrices et combien leur outillage est périmé. L'enquête sur les mines de charbon a révélé qu'en 1924, 19 % seulement des mines britanniques pratiquaient l'abattage mécanique, contre 66 % aux Etats-Unis ; un quart seulement du charbon est lavé mécaniquement, contre 80 % en Allemagne et 85 % en France ; enfin les fours à coke sont très en retard. Ce ne sont là que des exemples. Il y a là un autre élément d'élévation des prix de revient et d'infériorité dans la concurrence. Dans cet ordre d'idées, on peut rapprocher du retard de l'outillage l'absence de concentration — sept cent filatures, douze cent tissages et quatorze cents entreprises charbonnières — autre caractéristique bien connue de l'industrie britannique, et autre élément d'élévation des prix de revient.

Restent les salaires. A leur sujet de vives controverses ont mis aux prises économistes et partis politiques. On sait que les comparaisons internationales des salaires ne sont pas faciles. Le graphique suivant montre les niveaux des salaires réels dans différents pays en juillet 1930 (niveau des salaires réels anglais = 100).

Il ne suffit pas d'indiquer les niveaux des salaires réels. Voici quelle été la course des salaires hebdomadaires. De 100, en 1913, ils montent jusqu'à 304, au premier trimestre de 1921 ; puis ils descendent jusqu'au quatrième trimestre de 1923 (191) ; à partir de cette date ils sont pratiquement stables. De leur côté, les prix de gros ont atteint leur maximum dans le deuxième

TABLEAU XI : *Niveaux des salaires réels dans certains pays en juillet 1930 (salaires anglais = 100) (1).*



trimestre de 1920 (324), descendent rapidement jusqu'au troisième trimestre de 1922 (157), remontent légèrement jusqu'au premier trimestre de 1925 (169), et depuis, la chute a été ininterrompue, d'abord lente, puis rapide à partir de 1930. Du début de 1925 à la fin de 1929, tandis que les prix de gros ont baissé de 20 %, les prix de détail de 5 %, les salaires nominaux n'ont baissé que de 1 %. Donc les salaires réels ont haussé, plus ou moins selon qu'on compare les salaires nominaux aux prix de gros ou aux prix de détail. La productivité est à peu près la même qu'avant la guerre.

Fin 1928, l'indice des salaires de Bowley montrait une avance par rapport à l'avant-guerre de 94 %, tandis que le coût de la vie (indice du Ministère du travail) n'avait haussé que de 67 %, les prix de gros (Board of Trade) de 38 %, et le prix moyen des exportations anglaises de 61,8 %. Le taux moyen des salaires s'est donc maintenu de 1924 à 1929, bien que les prix que les industriels anglais recevaient pour leurs produits à l'exportation aient été réduits de 14,5 %. Dans cette différence de niveau, et de course, entre les salaires et les prix, et dans cette hausse des salaires réels par rapport à l'avant-guerre, alors que la productivité augmentait à peine, plusieurs économistes ont voulu voir la cause du chômage britannique d'après-guerre. Des graphiques ont été dressés, qui montrent la corrélà-

(1) *Supplément du Ministry of Labour Gazette*, mars 1931.

tion positive entre salaires réels et chômage en Angleterre, depuis la guerre. Avant la guerre, en effet, comme l'a très bien montré le professeur Pigou, cette corrélation était négative.

Le professeur Henry Clay proteste contre cette comparaison d'indices des salaires et du chômage qui ne sont que des moyennes de séries très divergentes (1). Les taux des salaires hebdomadaires en septembre 1927, d'après les calculs du Ministère du Travail, allaient de 124 (1914 = 100), dans le cas des métallurgistes des Galles du Sud, à 245, dans le cas des porteurs dans les chemins de fer. De même, un pourcentage général de chômage de 9,3 %, à cette même date, était une moyenne de pourcentage allant de 32,4 %, dans l'industrie du fer-blanc, à 1,2 % pour les ouvriers des carrières de l'Etat. Aussi préfère-t-il dresser un tableau où il met, d'une part, le pourcentage du chômage parmi les assurés de certaines industries et, d'autre part, le niveau des salaires dans ces mêmes industries. On constate que le chômage est moindre là où les salaires réels sont les plus hauts par rapport à 1914, et plus élevés là où ils sont les plus bas. Sauf deux exceptions, un pourcentage de chômage supérieur à la moyenne s'accompagne de salaires inférieurs à la moyenne, et *vice versa*. Le chômage est concentré dans les industries du charbon, du fer et de l'acier, des constructions navales et mécaniques, et du textile. Or, d'une manière générale (sauf pour le textile) les salaires dans ces industries sont très bas, et quelquefois les salaires réels sont inférieurs à l'avant-guerre. On ne peut donc pas dire que les salaires sont trop hauts dans toutes les industries : dans les vieilles industries exportatrices où est localisé le chômage qui est spécifiquement d'après-guerre, les salaires sont bas. Au contraire, dans les industries « protégées » (sheltered), c'est-à-dire celles qui

(1) *Economic Journal*, mars 1928.

jouissent d'un certain élément de monopole, d'une manière générale toutes celles qui sont à l'abri de la concurrence étrangère, comme les industries de distribution, les transports, les services publics, les salaires réels ont considérablement haussé.

Dans quel sens peut-on dire que les salaires sont « trop hauts » ? Evidemment pas d'après des considérations de justice ou d'équité. Les salaires sont le prix du facteur de production travail. La persistance d'une masse importante de chômeurs prouve par elle-même que le prix du travail envisagé est trop élevé, puisqu'à ce prix la demande de main-d'œuvre est inférieure à l'offre. Le salaire est économiquement correct quand à ce taux l'offre et la demande coïncident, et que toute la main-d'œuvre est pratiquement employée (ce qui n'exclut pas le chômage « de friction » que nous avons vu exister même dans les périodes de prospérité d'avant-guerre). La seule persistance pendant dix ans d'une masse de chômeurs supérieure d'au moins un demi-million à ce qui s'observait avant la guerre, prouve par elle-même que le niveau des salaires dans ce pays est anti-économique et ne permet pas, étant données les modifications qui se sont produites et les facteurs qui ont joué sur l'offre et la demande de main-d'œuvre, que la demande absorbe toute l'offre.

Les salaires d'une industrie peuvent aussi être « trop hauts » dans un pays donné, par rapport à ceux qui sont payés dans un autre pays, compte tenu des différences de productivité. Dans le cas d'une industrie exposée à la concurrence étrangère, le paiement de salaires supérieurs à ceux qui sont payés dans un autre pays où les ouvriers n'ont pas une moindre productivité, constitue un handicap certain (qui peut d'ailleurs être compensé par d'autres avantages de l'industrie à salaires élevés). Handicap plus ou moins grand selon l'importance du salaire dans le prix de revient, mais handicap dans tous les cas. Par conséquent le fait, par exemple, que les

salaires réels des mineurs britanniques sont inférieurs à ce qu'ils étaient avant la guerre, et inférieurs à ce que sont les salaires des autres ouvriers britanniques, n'exclut pas qu'ils sont « trop hauts » par rapport aux salaires des mineurs d'autres pays, et que ce soit pour cette raison que le charbon polonais bat le charbon anglais sur les marchés scandinaves. Que les salaires réels aient en moyenne haussé par rapport à l'avant-guerre sans une hausse correspondante de la productivité, et alors surtout que par suite des mouvements monétaires les salaires réels dans d'autres pays étaient diminués, constitue certainement, avec l'élévation des autres éléments du prix de revient, une des raisons de la diminution de la production et de l'exportation, et de l'augmentation du chômage. Peu importe que les salaires soient trop élevés dans les industries « protégées » ou dans les industries soumises à la concurrence étrangère, puisque le résultat est toujours l'augmentation du prix de vente et l'infériorité devant la concurrence des pays à bas salaires (par rapport à la productivité) ; dans un cas le niveau excessif des salaires agit directement sur le coût de l'industrie qui les paye, dans l'autre, il agit indirectement, en élevant le prix que d'autres industries demandent pour leurs produits ou leurs services, en élevant, par exemple, les frais de transport et de distribution. Dans un cas les hauts salaires (par rapport à la productivité) créent du chômage dans l'industrie qui les paye, dans l'autre l'incidence du chômage se produit dans d'autres industries. Mais le résultat est toujours l'infériorité dans la concurrence, et le chômage.

Comment a-t-il pu se faire que les salaires soient restés fixes, et que les salaires réels aient augmenté, alors que la production et l'exportation ont diminué, les prix considérablement baissés, et le chômage atteint des proportions inconnues avant la guerre ? La théorie indique que ces travailleurs inemployés font pression sur les salaires, jusqu'à ce que ceux-ci tombent à un

niveau qui permette l'absorption de la presque totalité de la main-d'œuvre. Ceci se produisait dans une large mesure avant la guerre. Aujourd'hui, au contraire, on constate, et pas seulement en Angleterre, la coïncidence d'un niveau de salaire fixe avec une masse considérable de chômeurs. « On ne peut expliquer cet état de choses que par le fait que les chômeurs sont empêchés de concurrencer librement les non-chômeurs sur le marché de la main-d'œuvre. C'est ce qui se produit très nettement lorsque les professions qui jouissent d'une situation privilégiée sont expressément fermées aux ouvriers étrangers à la profession ; mais même sur le marché général, les chômeurs sont empêchés de concurrencer librement les non-chômeurs par suite des idées généralement admises au sujet de ce qui constitue un salaire honnête au-dessous duquel personne ne devrait être autorisé à offrir ses services. Ces idées qui, dans le monde ouvrier, possèdent une force singulière, offrent évidemment une protection précieuse contre un abaissement pernicieux des conditions de travail. Il existait une garantie contre tout emploi abusif de ce moyen de protection, tant que les syndicats ouvriers étaient obligés de s'occuper de leurs chômeurs pour les empêcher de provoquer une crise sur le marché de la main-d'œuvre. Par contre, lorsque cette charge est assumée par l'Etat ou les institutions locales, comme cela se produit à un degré toujours plus marqué, depuis la guerre, dans les pays industriels de l'Europe, la main-d'œuvre peut librement élever ses revendications, même d'une manière permanente, au-dessus du niveau que peut supporter le marché. Il en résulte un chômage permanent qui impose l'obligation d'assurer, à l'aide des fonds publics, la subsistance d'un grand nombre d'ouvriers » (1). La puissance des organisations syn-

(1) CASSEL, *Les tendances monopolisatrices dans l'industrie et le commerce au cours de ces dernières années*. S. D. N., 1927, p. 13.

dicales anglaises, aujourd'hui fortement représentées au Parlement et au gouvernement, la généralisation et la « constitutionnalisation » des conventions collectives de travail, et l'assurance-chômage, expliquent cette anomalie économique de salaires élevés demeurant stables en dépit d'un chômage considérable.

En résumé, l'augmentation du chômage qui caractérise la période d'après-guerre en Angleterre est due à une diminution de la production, et surtout de l'exportation. Les industries atteintes sont les vieilles industries exportatrices, piliers de l'économie anglaise. La raison de la diminution des exportations n'est pas la même pour toutes les industries. De même qu'il y a des causes communes à toutes, il y a des causes particulières. Par exemple, la diminution de l'exportation de charbon s'explique en partie par la diminution de la demande mondiale qui s'adresse de plus en plus à d'autres sources d'énergie, et fait de plus grandes économies dans l'usage du charbon ; de même, la diminution des constructions navales s'explique par une diminution de la demande mondiale ; on sait que le chiffre des constructions dans le monde entier est nettement inférieur à celui de 1913. La flotte marchande mondiale s'élevait en 1926 à 65 millions de tonnes, alors que les besoins du commerce mondial sont estimés à 55 millions ; le reste, 11 millions, représente des navires qui ne sont pas utilisés. La production est limitée aux remplacements d'anciens navires (92 % des constructions, en 1926, avaient cette destination). De même encore, la demande internationale de certaines catégories de lainage et de cotonnades a diminué, au profit d'autres textiles et d'autres qualités. Les difficultés de l'industrie du charbon, des constructions navales et du textile, résultant de ces modifications de la demande, n'ont, en aucune façon été limitées à l'Angleterre : celle-ci a souffert parce qu'il s'agit là de ses industries de base. L'industrialisation des pays neufs, le développement des

industries locales, auxquels la guerre a donné une vive impulsion, ont modifié le caractère du commerce international, s'ils n'ont pas diminué son volume. Une bonne partie des produits traditionnellement exportés par l'Angleterre sont désormais produits ou extraits sur place. Chaque pays tend à se suffire de plus en plus en produits simples et à n'importer que des produits de qualité supérieure ou des spécialités. Les changements de la demande internationale ont aussi affecté les industries exportatrices de la Grande-Bretagne. Enfin et surtout, l'Angleterre qui croyait n'avoir souffert que de la contraction du commerce international, des entraves à son fonctionnement, de l'incertitude tarifaire et de la confusion monétaire qui ont caractérisé une partie de l'après-guerre, s'est aperçue, quand un calme et un ordre relatifs furent revenus, qu'une partie de ses débouchés lui avaient été enlevés par des concurrents plus heureux, et d'une manière moins précaire qu'elle ne le pensait. La raison pour laquelle ces concurrents triomphaient, c'est qu'ils produisaient à meilleur marché qu'elle, et par conséquent vendaient moins cher. Certains concurrents ont pu offrir des prix anormalement bas, et enlever ainsi des clients de l'Angleterre grâce à l'inflation qui, par suite d'un processus aujourd'hui bien connu, diminue tous les coûts et amène un décalage entre les prix-or intérieurs et les prix-or extérieurs qui rend l'exportation extrêmement lucrative. La consécration de la dévaluation des monnaies par une stabilisation, quelquefois précédée d'une légère déflation, laissait aux prix-or de ces pays une marge de hausse vers le niveau des prix mondiaux, qui reculait de quelques années l'heure de leur dépression. Or, dans le même temps que ces pays voyaient leurs coûts abaissés par l'inflation, l'Angleterre voyait les siens augmentés par le retour de sa monnaie au pair d'avant-guerre. Non seulement les dettes publiques et privées n'étaient pas complètement ou partiellement effacées comme elles

l'étaient dans d'autres pays, allégeant ainsi l'Etat et l'industrie, mais encore leur poids allait croissant puisque contractées à un niveau de prix à 240, elles devaient être remboursées à un niveau de prix à 140 (avant-guerre = 100). Les industriels anglais ont perdu une partie de leurs débouchés parce que tous les éléments de leurs prix de revient : nature, charges fiscales, charges sociales, capital, technique, salaires, sont plus élevés que ceux de leurs concurrents. Le retard bien connu des salaires sur les prix, qui s'observait déjà avant la guerre dans les périodes cycliques et les mouvements de baisse de longue durée des prix, s'est transformé en immobilité et a empêché un développement des industries neuves suffisante pour absorber la main-d'œuvre rejetée par les industries déclinantes.

Telles sont les raisons principales des fluctuations extraordinaires du chômage qui ont eu lieu dans la période d'après-guerre en Angleterre. Une étude beaucoup plus détaillée, industrie par industrie et année par année, aurait été nécessaire pour donner une idée vraiment complète de la question. Nous n'avons, par exemple, rien dit de la répartition du chômage par régions et par localités. Or, la différence des pourcentages de chômage entre les grandes villes et les petites villes, entre régions à économie complexe et régions spécialisées, et le fait que quelquefois quelques kilomètres seulement séparent des localités à fort chômage des localités à faible chômage, conduisent à des observations des plus intéressantes sur la mobilité du travail et sur l'importance, au point de vue de chômage, de la localisation et de la spécialisation de l'industrie.

On peut se demander jusqu'à quel point la guerre est responsable de la situation actuelle de l'industrie britannique. Cette question semble paradoxale quand on a vu le rôle des mouvements de la monnaie et des prix dans divers pays à la suite de la guerre, le rôle des

entraves au commerce international pendant la guerre, qui ont précipité certains pays dans les bras d'exportateurs non britanniques, et ont inspiré à tous les pays le désir de se suffir à eux-mêmes dans une plus grande mesure. Et cependant l'examen de la période d'avant-guerre, en particulier celle qui va de 1900 à 1910, montre un contraste frappant de l'activité économique britannique par rapport à ce qu'elle était en 1890 à 1900. Un ralentissement très net apparaît, qui aujourd'hui nous semble précurseur des difficultés actuelles. La production de fer par tête passe de 93 en 1890 à 100 en 1900 et seulement 101 en 1910 ; constructions navales de 82 à 100 puis 105 ; laine : 96, 100 et 102 ; salaires réels : 91, 100 et 100 (aucune hausse) ; revenu réel par tête d'habitant : 87, 100, 102 ; consommation de nourriture et boissons : 91, 100 et 102 ; logement : 95, 100 et 104 (1). Il semble que la guerre n'ait fait que précipiter une évolution qui était inéluctable, et ait mis brusquement l'Angleterre en présence des conditions économiques nouvelles qui sans cela ne se seraient précisées que petit à petit.

On rencontre en Allemagne, comme dans la plupart des pays, des crises de chômage de mobilisation et de démobilisation, en 1914 et en 1918-19 ; mais tandis qu'ailleurs on s'engageait dans un boom de courte durée interrompue par la crise de 1920-21, le boom allemand ne devait prendre fin qu'en 1923 ; jusqu'à cette date, le chômage est insignifiant.

L'Allemagne, comme certains autres pays de l'Europe Centrale, a échappé à la crise de 1920. Une crise de chômage eut lieu en 1923-24, une autre en 1926 et une troisième en 1929. Enfin, en 1930-31 l'Allemagne a participé à la dépression cyclique mondiale.

(1) BEVERIDGE, *Economic Journal*, 1923, p. 463.

TABLEAU XII : *Pourcentage des chômeurs dans les syndicats allemands.*

Années	Complets	Partiels
1920 mars	1,9	
juin	4,0	
septembre	4,5	
décembre	4,1	
1921 mars	3,7	9,5
juin	3,0	7,2
septembre	1,4	2,9
décembre	1,6	1,5
1922 mars	1,1	1,0
juin	0,6	0,6
septembre	0,8	2,6
décembre	2,8	8,7
1923 mars	5,6	23,6
juin	4,1	15,3
septembre	9,9	39,7
décembre	28,2	42,0
1924 mars	16,6	9,9
juin	10,5	19,4
septembre	10,5	17,5
décembre	8,1	6,5
1925 —	5,3	7,2
1926 —	18,2	16,9
1927 —	9,1	3,8
1928 —	8,3	5,3
1929 —	13,0	7,4

Si on veut bien se rappeler la physionomie du chômage anglais d'après la guerre, on s'aperçoit que le chômage allemand en diffère sensiblement. En Angleterre, le pourcentage annuel de chômage n'est jamais tombé au-dessous de 10 % dans la période 1921-1929, sauf en 1927 (9,7 %), et encore ceci était-il dû au travail en retard par suite de la grève générale de 1926. Au contraire, en Allemagne ce pourcentage de 10 % n'a été dépassé que trois fois : en 1923-24, en 1926 et en 1929. Si l'on en juge

d'après les chiffres, la situation en Allemagne ne peut donc pas être comparée à un état de prostration permanente, mais plutôt à des périodes d'activité coupées d'accès violents et brefs de la fièvre de chômage.

Contrairement à ce qui s'est passé en Angleterre, la fin de la guerre a été marquée pour l'Allemagne par des changements territoriaux et démographiques des plus importants. La superficie du pays passe de 202.000 milles carrés à 182.000, soit une diminution de 13%. Les territoires perdus, notamment l'Alsace-Lorraine et la Silésie, présentaient une importance économique considérable. D'autre part, les colonies allemandes, d'une superficie de 3 millions de kilomètres carrés et d'une population de 12 millions d'habitants, étaient complètement perdues. La population allemande passe de 64,9 millions d'habitants en 1910 à 59,8 millions en 1919, soit une diminution de seulement 8 %. D'autres changements importants avaient lieu en ce qui concerne la réparation de la population par âges et par sexes. Enfin, la marine et les investissements à l'étranger étaient perdus, tandis que l'Allemagne devenait débitrice des réparations. Si l'on tient compte, en outre, du démembrement de l'Autriche-Hongrie et du bouleversement de l'Europe Centrale, qui sont les clients traditionnels de l'Allemagne, on voit que le bouleversement de la structure économique de l'Allemagne à la suite de la guerre a été particulièrement grave.

Aux changements de structure résultant de la guerre, ou plus exactement des traités de paix, d'autres changements de structure devaient s'ajouter par suite de l'inflation qui suivit de près la fin de la guerre. Cette inflation n'eut pas uniquement pour effet de faire échapper l'Allemagne à la crise de 1920-21, de substituer à la dépression qu'elle aurait dû connaître une activité industrielle intense, et de retarder la dépression jusqu'en 1923 : elle eut des conséquences plus profondes et qui lui ont survécu. On sait bien aujourd'hui pour-

quoi l'inflation (tout au moins dans ses premières phases) s'accompagne d'une activité industrielle fiévreuse, et, inversement, la déflation d'une dépression plus ou moins longue. Le rapport de la délégation envoyée à Vienne par le Comité financier de la S. D. N. l'explique ainsi : « Parallèlement à la dépréciation monétaire, et fonction de celle-ci, se développe la hausse des prix, et ce double mouvement a pour conséquences de provoquer en Autriche une grande activité industrielle et de diminuer le nombre des chômeurs. D'une part, en effet, la hausse continue des prix stimule fiévreusement la production. D'autre part, la dépréciation monétaire détruit toute possibilité d'épargne et pousse à la transformation immédiate de l'argent disponible en marchandises. » Cette fuite devant la monnaie amène une augmentation de la demande intérieure. D'autre part, la demande extérieure augmente aussi par suite de l'apparition d'une prime à l'exportation due au décalage entre les prix-or intérieurs et les prix-or extérieurs. Enfin, comme nous l'avons vu dans un autre chapitre, la hausse des prix de vente, par suite du retard des prix de revient, augmente considérablement les profits actuels et les perspectives de profits. De tout ceci, il résulte une augmentation de la production et une réduction du chômage à des chiffres insignifiants : 0,6 et 0,8 % en juin et septembre 1922 ! Toute l'explication de l'activité industrielle de la période d'inflation (tant que celle-ci ne dépasse pas une certaine limite), comme d'ailleurs de la dépression industrielle de la période de déflation, repose sur la différence d'allure, de « tempo » des différents prix : prix des devises étrangères (change) et prix-or intérieurs, prix de vente et prix de revient. L'inflation signifie un transfert de richesses des éléments passifs du pays aux éléments actifs, et la déflation un transfert inverse ; l'inflation améliore la situation des débiteurs, la déflation celles des créanciers ; autrement dit, l'inflation avantage surtout les industriels et l'Etat, qui sont généralement

débiteurs. En particulier, les entrepreneurs connaissent des profits considérables au détriment des autres classes de la nation : salariés, rentiers, porteurs d'obligations, d'assurances, classes possédantes, etc. D'autre part, l'inflation s'accompagne d'une véritable amputation des salaires réels : « Un imprimeur en 1923 ne gagnait que 55 % de ce qu'il gagnait avant la guerre ; dans l'industrie chimique, le salaire de l'ouvrier ne valait plus au début de décembre 1923 que 54 % de ce qu'il valait avant la guerre ; le salaire d'un métallurgiste ne valait plus en décembre 1923 que 58 % de l'avant-guerre ». (1).

Bien entendu, l'activité industrielle qui caractérise une telle inflation ne dure jamais très longtemps ; les prix-or intérieurs finissent par atteindre et dépasser les prix-or extérieurs, de sorte que la prime à l'exportation disparaît. De même, la demande nationale cesse de se porter sur des marchandises pour se porter sur des valeurs de spéculation ou des devises étrangères qui sont thésaurisées. Finalement la liquidation arrive, avec la réalisation des stocks, l'effondrement d'un grand nombre d'entreprises non viables, et les faillites ; les marchés sont inondés de marchandises, les prix baissent verticalement, et c'est le chômage.

On revient à une activité normale et au chômage habituel, mais certaines conséquences de l'inflation lui survivent : la ruine des classes moyennes, l'anéantissement de l'épargne, de la dette publique, et d'une manière générale de toutes les créances. Il en résulte, d'une part, des conséquences au point de vue de l'offre de main-d'œuvre, qui s'ajoutent à celles résultant des modifications territoriales. Cette destruction de l'épargne a aussi des conséquences du côté de la demande de main-d'œuvre, puisque le capital est devenu rare et

(1) ANTONELLI, *Les documents du travail*, janvier 1926, p. 15.

cher. L'industrie allemande s'est trouvée à la fin de l'inflation riche en capital fixe, puisque les profits ont été immédiatement réinvestis, mais pauvre en capital circulant, puisque les fonds de roulement ont littéralement fondus. Il en résulte une modification profonde dans la composition organique du capital, une insuffisance du capital circulant par rapport au capital fixe, considérablement enflé par suite de l'inflation. Les réserves allemandes de capitaux liquides susceptibles de financer l'industrie et le commerce allemands s'étant volatilisées, il devenait indispensable de se procurer à l'étranger les fonds de roulement nécessaires : d'où nécessité de capitaux étrangers et, par suite du rétrécissement du marché intérieur consécutif à la destruction de l'épargne, nécessité de marchés extérieurs.

Le facteur démographique a certainement joué un rôle important dans le problème du chômage allemand. L'offre de main-d'œuvre est nettement supérieure à l'avant-guerre, et ceci est dû à la fois à la guerre et à l'inflation. Avant-guerre, pour une population totale d'environ 65 millions d'habitants, l'Allemagne avait une population active de 30 millions. Si l'on tient compte des diminutions territoriales de l'Allemagne, ce chiffre aurait dû tomber à 27 millions et demi ; or loin de diminuer, le chiffre de la population active s'est élevé à 32 ou 33 millions, soit une augmentation relative de l'offre de main-d'œuvre, par rapport à l'avant-guerre, de 4 millions et demi. Ceci est dû en partie au reflux des émigrants et d'une partie des allemands habitant sur les territoires enlevés à l'Allemagne. D'autre part, il s'est produit des changements dans la structure de la population, dans sa répartition par âge et par sexe. Par âge, tout d'abord, les classes entre 15 et 60 ans qui représentent 58,2 % de la population totale, en représentaient 65,2 % en 1925 ; ceci est dû à la diminution de la natalité et de la mortalité. En ce qui concerne les sexes, un autre changement de

structure important a eu lieu ; tandis qu'en 1910, pour 1.000 hommes et femmes d'un âge compris entre 15 et 70 ans, il y avait 492 hommes et 508 femmes ; en 1914 la proportion était devenue de 465 hommes et 535 femmes. La population en âge de travailler devient plus vieille et plus féminine (1). Une autre raison de cette augmentation de l'offre de main-d'œuvre est la diminution de l'armée, qui passe de 600.000 à 100.000 hommes. Mais surtout la destruction de l'épargne, la ruine des rentiers, et d'une manière générale de tous ceux qui vivaient de revenus fixes, a fait d'un grand nombre de bourgeois ruinés des offrants de main-d'œuvre. Cette ruine en même temps que l'augmentation relative du nombre de femmes par rapport au nombre d'hommes susceptibles de se marier, a amené vers le marché du travail un grand nombre de femmes qui autrement n'auraient pas fait partie de l'offre de main-d'œuvre. On voit que celle-ci ne dépend pas uniquement du chiffre de la population.

En face d'une offre de main-d'œuvre augmentée de plus de 4 millions par rapport à l'avant-guerre, la demande de main-d'œuvre n'avait pas augmenté en 1926 dans la même proportion, de sorte qu'une partie seulement de cet excédent, 2 millions d'individus avaient pu être absorbée, tandis que le reste, 2 millions et demi, chômait. La demande de main-d'œuvre n'a pu augmenter suffisamment pour plusieurs raisons, mais surtout à cause de la rationalisation et de l'insuffisance du capital. Le rôle de la rationalisation, bien que son influence soit certaine, ne peut être étudié d'une manière satisfaisante en ce qui concerne l'Allemagne, parce que dans cette période d'après-guerre beaucoup d'autres facteurs ont joué. Réservons l'étude de la rationalisation et de ses rapports

(1) BOWLEY, *Some Economic Consequences of the Great War*, p. 55.

avec l'emploi et le chômage : nous la retrouverons aux Etats-Unis, où on verra agir ce facteur isolément et à l'état pur. Admettons pour le moment, sous réserve de confirmation ultérieure, que la rationalisation a exercé une influence restrictive sur la demande de main-d'œuvre.

Que le capital en Allemagne soit insuffisant, ceci ne peut être contesté. L'insuffisance résulte de l'inflation qui a détruit l'épargne de plusieurs générations. Depuis cette époque une certaine reconstruction de l'épargne a eu lieu, mais en quantité insuffisante. Le montant total des dépôts dans les caisses d'épargne en Allemagne ne représente en 1930 que 42 % du total de 1913. La moyenne des émissions d'actions a été nettement inférieure, pendant toute cette période, à la moyenne d'avant-guerre. La destruction de l'épargne par l'inflation et sa reconstruction forcément très lente, ont créé une pénurie de capitaux. La circulation monétaire qui était en 1913 d'environ 9 milliards de marks, n'était plus fin mai 1931 que de 4 milliards 900 millions de marks. Or, les prix de gros et de détail, les salaires et le budget de l'Etat, sont nettement supérieurs à l'avant-guerre. Il en est résulté une forte augmentation de la dette de l'Allemagne envers l'Etranger. De 1924 à 1930 inclusivement, la dette allemande envers l'étranger a augmentée de 18,2 milliards de reichsmarks de plus que les placements de l'Allemagne à l'étranger. Mais cet afflux de capitaux n'a été possible que moyennant des taux d'intérêt extrêmement élevés. D'autre part, 10,3 milliards de reichsmarks de cette dette étrangère étaient à court terme (1) et on sait à quels périls le système monétaire et bancaire allemand est soumis du fait de la précarité de tels placements.

Quelle influence exercera la pénurie de capital sur

(1) Rapport du Comité Financier de Bâle, constitué sur la recommandation de la Conférence de Londres, 1931.

la production, et, par suite, sur la demande de main-d'œuvre ? Etant donné le principe de rareté, la pénurie de capital se manifestera par son prix élevé, c'est-à-dire par des taux d'intérêt élevés. Or la main-d'œuvre n'est que l'un des facteurs de la production, les deux autres étant la nature et le capital. Quelle est la conséquence du haut prix du facteur de production capital sur l'emploi du facteur de production travail ? Devant le prix élevé du capital, l'entrepreneur peut réagir de trois façons ; soit diminuer le prix du facteur travail, soit diminuer la quantité de travail employée, soit renoncer à entreprendre. On voit que la pénurie de capital ne pourra ne pas se traduire par une diminution de la quantité de main-d'œuvre employée que si le prix de celle-ci diminue, de façon que malgré le paiement de taux d'intérêts élevés, l'entreprise reste rémunératrice. L'alternative inéluctable devant le prix élevé d'un facteur de la production est : soit la diminution du prix des autres, soit la diminution de la quantité des autres qui sera employée. Dans ce dernier cas, une fraction du facteur de la production chôme.

En Allemagne, la pénurie¹ du capital ne s'est pas accompagnée d'une diminution des salaires. Au contraire, depuis 1924, ils ont été en augmentant, et les salaires réels ont non seulement regagné le terrain perdu pendant l'inflation, mais sont aujourd'hui nettement supérieurs aux salaires réels d'avant-guerre. En 1929, les salaires hebdomadaires des travailleurs non qualifiés, pour une semaine normale, étaient de 75 à 80 % supérieurs à 1913, tandis que le coût de la vie était supérieur de 55 % à l'avant-guerre. Ce phénomène surprenant — l'amélioration de la situation de la main-d'œuvre allemande (tout au moins de celle qui est employée), en face de l'appauvrissement de l'Allemagne en nature et en capital, — s'explique par l'organisation puissante de la classe ouvrière allemande dans ses syndicats et au Parlement, qui ne permet pas de descendre au-dessous

de ce qu'elle considère comme un salaire juste. Le résultat en a été que l'offre accrue de main-d'œuvre n'a pu être entièrement absorbée par la demande de main d'œuvre, restreinte par la rationalisation et la pénurie de capital. Une partie de l'offre de main-d'œuvre est donc demeurée en chômage. Ce chômage aurait même été plus important sans un certain travail de reconstruction et surtout sans les nombreuses interventions des pouvoirs publics, s'efforçant, par des subventions ou autrement, de rendre l'emploi d'une plus grande partie de la main-d'œuvre rénumérateur. En réalité, une partie de l'emploi ainsi procuré était artificiel et précaire : on l'a bien vu ce qui concerne l'industrie du bâtiment : dès qu'ont cessé les subventions de toutes sortes, le chômage est devenu considérable.

D'autres facteurs que la rationalisation et la pénurie de capital ont certes agi sur la demande de main-d'œuvre pour l'empêcher d'absorber toute l'offre. Au premier rang, il faut citer les réparations. D'après le rapport du Comité Financier de Bâle (rapport Layton), des 18,2 milliards de reichsmarks que l'Allemagne a emprunté après l'inflation, de 1924 à 1930 inclusivement (la dette totale est de 25,5 milliards, mais en partie compensée par des placements allemands à l'étranger), 10,3 milliards de reichsmarks, donc plus de la moitié ont été empruntés pour payer des réparations d'un montant égal. Si cet argent était demeuré en Allemagne, nul doute qu'une quantité appréciable de main-d'œuvre aurait pu être occupée, sans qu'on puisse bien préciser ce nombre. D'autre part, on sait que l'Allemagne n'a jamais atteint le chiffre de ses exportations de 1913 : en 1915, elle n'était qu'à 51 % de ce chiffre (quantum), mais depuis cette date l'augmentation a été rapide, et en 1913, l'Allemagne était à environ 95 % de ses exportations d'avant-guerre ; mais en 1930 et 1931, les exportations ont diminué. Les raisons de cette rétrogradation sont dans une certaine mesure les mêmes que pour

l'Angleterre ; dans la première période, diminution du commerce international ; dans la seconde, prix de revient trop cher (bien que les raisons de ces hauts prix de revient ne soient pas les mêmes qu'en Angleterre).

Il y a d'autres raisons, par exemple, la perte de de territoires extrêmement importants, l'appauvrissements de l'Europe centrale. Mais comme l'a remarqué le professeur Cassel, « il est incontestable que tous ces facteurs (la refonte politique de l'Europe, les difficultés que le protectionnisme a imposées à l'échange international, la confusion monétaire..., etc), ont dans de nombreux cas, notamment dans les pays industriels, créé une situation défavorable sur le marché de la main d'œuvre. Toutefois, cela veut dire simplement que, pour obtenir du travail, la main-d'œuvre a dû accepter des conditions moins favorables qu'il n'eût été nécessaire dans des conditions de développement plus normal(1).

En face d'une offre de main-d'œuvre accrue et d'une pénurie de capital, il n'y a que deux alternatives. A vrai dire, il y en a une troisième, qui consiste à retenir en réserve et à entretenir la portion de la main-d'œuvre inutilisée. C'est celle qu'on a pratiquée jusqu'ici, mais elle est pleine d'inconvénients : parce que, d'une part, des indemnités de chômage ne remplacent jamais le salaire et n'excluent pas la misère, et parce que la main d'œuvre ainsi réservée se détériore dans l'inaction. Les deux autres alternatives, dans le régime actuel, consistent, soit dans une diminution du niveau de vie, soit dans le transfert de la main-d'œuvre inutilisée vers des pays plus riches en possibilités de travail. L'émigration est la seule alternative à une diminution des salaires correspondant à la pénurie de capital. La diminution de l'émigration est un autre aspect du facteur démographique, et elle a joué un rôle aussi bien en Allemagne qu'en Angleterre. En vain fera t'on re-

(1) CASSEL, *Les tendances monopolisatrices*, p. 12.

marquer que, tandis que l'émigration a bien diminué en Angleterre par rapport à l'avant-guerre, il n'en est pas de même en Allemagne, où l'émigration était de 53.000 en moyenne pour la période 1920-1927, contre 28.000 en 1901-1910. Ce n'est pas avec la période qui a immédiatement précédé la guerre que la comparaison doit porter, mais bien plutôt avec la période 1873-1896, avec laquelle notre époque offre le plus de ressemblance, elle aussi période de baisse de longue durée des prix et de bouleversement de structure. « Dans la période 1874-1895, le remède au chômage découla naturellement de l'état même des faits : les forces de travail inutilisées furent aspirées par les terres nouvelles vides d'hommes, les émigrants mirent le sol en valeur... Il n'existe pour cette époque aucune statistique du chômage. Mais la proportion qu'il a dû atteindre ressort du nombre des émigrants, lesquels atteignirent, rien que pour l'Allemagne, entre les années 1880 et 1890, le chiffre de 1.340.000 individus ; que l'on ajoute à cela les émigrants de tous les autres pays, et l'on arrive à peu près au niveau rappelant celui du chômage actuel (1926) lequel, abstraction faite du chômage partiel, affecte peut-être actuellement 6 millions d'Européens. Les débouchés offerts à l'émigration étant aujourd'hui infiniment moindres, l'Allemagne et l'Europe entière se trouvent dans l'obligation d'envisager une transformation beaucoup plus radicale de leurs activités économiques » (1).

Pour ce qui est des Etats-Unis, nous savons qu'on y connaît le chômage avec tous ses aspects habituels. Cependant, il n'existe dans ce pays aucune institution qui soit chargée de relever les chiffres du chômage. Voici cependant une estimation faite par une commission officielle.

(1) WEGEMANN, dans *Vierteljahrshefte zur Konjuncturforschung*, T. I, 1926.

TABLEAU XIII : *Estimation du volume minimum de chômage, 1920-1927, en milliers (2).*

Années	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Chômage total	4.401	4.270	3.411	1.532	2.315	1.775	1.660	2.055
minimum								

Pendant la période de guerre on retrouve les mêmes fluctuations que dans les autres pays. D'une manière général, on retrouve aux Etats-Unis le chômage saisonnier, le chômage cyclique, etc. Mais il semble qu'un chômage d'un genre nouveau, original, ait pris la première place dans les préoccupations américaines en matière de chômage : « La période envisagée (1922-28) n'a été caractérisée par aucune fluctuation cyclique marquée, de sorte que le chômage dû au cycle économique n'a pas été bien important, mais il est devenu évident que le chômage peut résulter d'une bonne comme d'une mauvaise organisation industrielle. Dans ce dernier cas nous avons le chômage saisonnier ou intermittent ; dans le premier, c'est le chômage qu'on a appelé « technologique », résultant de l'introduction de nouvelles machines ou de nouvelles méthodes. Notre étude semble indiquer que le temps est venu de consacrer une attention croissante, non seulement au problème du chômage cyclique, mais aussi à celui, plus nouveau, de chômage technologique, si nous voulons écarter la souffrance et l'incertitude de la vie des travailleurs. » (1) Cette question du chômage technologique emplit toute la littérature économique américaine de ces der-

(1) *Recent Economic changes*, New-York, 1929, p. 478.

(2) *Ib.*, *Rapport du Comité des récents changements économiques* p. 27.

nières années. Un auteur, dans un article qui fit grand bruit, estima que l'augmentation du chômage qui eut lieu aux Etats-Unis entre 1925 et 1928 (1.874.050 chômeurs de plus) était dû pour moitié aux perfectionnements techniques introduits dans l'industrie (2). Des organisations et des personnalités officielles des Etats-Unis ont poussé de véritables cris d'alarme. Le rapport sur les « récents changements économiques » revient à plusieurs reprises sur la question et ne met nulle part en doute qu'une source nouvelle de chômage a joué un rôle prépondérant dans ces dernières années. Plusieurs rapports du Secrétaire de Travail des Etats-Unis, M. James J. Davis, ont été dans le même sens ; dans l'un d'eux il est dit : « Les machines ne peuvent pas être trop efficaces si elles accroissent notre prospérité, mais nous achèterions trop cher la prospérité de quelques-uns, si l'efficacité des machines devenait telle qu'elles appauvrissent le plus grand nombre en le réduisant au chômage. »

On ne peut s'empêcher de remarquer que ce ne sont pas là des accents nouveaux. Economistes et dirigeants américains ne font que reprendre la vieille question « de l'influence du machinisme sur la condition des classes laborieuses », débattu par Ricardo, Mac Culloch, Senior, et tous les économistes classiques. Il est assez piquant de constater qu'en dépit des assurances données par les économistes libéraux, et des tentatives d'étouffer le problème, il reparaît et s'impose à l'attention des dirigeants américains.

Quel est le fait nouveau qui a fait ressusciter cette vieille question ? C'est la constatation que la production de l'industrie (et de l'agriculture) augmente tandis que le nombre d'ouvriers employés diminue. « L'an dernier (1927) nos usines ont produit 16 % de plus qu'il y a 8 ans avec 11 % d'ouvriers en moins. Même en cinq ans,

(2) LEWIS COREY, dans *The Annalist*, 9 mars 1928.

le changement est marqué : l'an dernier nous avons produit 6 % de plus qu'en 1923 avec une armée de travailleurs réduite de 9 % ». De même pour l'agriculture : « Les chiffres calculés par le National Industrial Conference Board montrent que depuis 1909-10 la production agricole du pays a augmenté de 28 % mais que ce volume accru de récoltes est maintenant produit avec 6 % de travailleurs en moins dans les fermes » (1). Voici plus de précisions :

TABLEAU XIV : *Changement, en pourcentage, du volume de la production, de l'emploi et de la productivité (méthode des moindres carrés).*

	Pourcentage d'augmentation ou de diminution			
	Total (1899 à 1919)	Annuel (1899 à 1919)	Total (1919 à 1927)	Annuel (1919 à 1927)
Production	+ 112	+ 5,6	+ 46,5	+ 5,81
Emploi des ouvriers	+ 113	+ 5,15	— 2,5	— 0,36
Productivité	+ 4,7	+ 0,24	+ 53,5	+ 6,69

On voit que la différence entre les deux périodes, 1899-1919 et 1919-1927, n'est pas tant dans le rythme de l'augmentation de la production, qui est très légèrement supérieur dans la seconde période (5,81 % au lieu de 5,6 %), mais bien dans le fait que, tandis que dans la première période production industrielle et emploi dans l'industrie augmentent tous deux (la production un peu plus vite que l'emploi), dans la deuxième période au contraire, le volume de la production augmente de 4,65 % par an, tandis que l'emploi dans l'industrie diminue de 2,9 %. Par conséquent, la productivité qui avait augmenté très peu dans la première période

(1) *American Labor Legislation Review*, 1928, p. 68.

(0,24 % par an), a considérablement augmenté dans la deuxième (6,69 % par an, soit 27 fois plus).

Si on fait porter la comparaison sur les périodes 1899-1914 et 1919-1929, on s'aperçoit que tandis qu'avant la guerre à une augmentation du volume de la production de 69 % correspondait une augmentation de la quantité de main-d'œuvre employée dans l'industrie de 56 %, de 1919-1929, la production industrielle a augmenté de 45 % mais la main-d'œuvre occupée a diminué de 10 %. En dépit de cette augmentation considérable de la production, le nombre des personnes occupées dans l'industrie manufacturière des Etats-Unis a baissé de 9 millions à 8.100.000. La différence entre l'avant-guerre et l'après-guerre est donc bien réelle, et ne dépend pas d'un choix arbitraire des années sur lesquelles porte la comparaison.

Il faut donc admettre qu'un volume de production accru de 45 % est désormais produit avec une main-d'œuvre diminuée de 10 %, et que par conséquent la productivité de l'ouvrier a considérablement grandi dans ces dernières années. Comme il s'agit d'indices généraux de la production industrielle et de l'emploi dans l'industrie, on peut se demander si ces indices ne masquent pas des mouvements divergents dans les divers groupes d'industries. Mais un tableau publié dans le rapport américain déjà cité ne laisse aucun doute, sur la valeur générale de l'observation : on y voit que dans presque toutes les industries le nombre des salariés a diminué parallèlement à l'augmentation de la production (1). La corrélation que nous avons relevée entre les mouvements cycliques et saisonniers de la production et de l'emploi ne se vérifie donc pas en ce qui concerne leurs tendances générales.

On peut faire des observations dans le même sens en ce qui concerne d'autres pays, mais ce serait des

(1) *Recent Economic changes*, t. I, p. 53.

observations fragmentaires : exemples d'entreprises ou d'industries augmentant leur production et réduisant leur personnel, Mais on peut supposer que ce sont là des cas isolés ; nulle part on ne trouve des résultats valant pour l'ensemble de l'industrie. Par exemple, nous savons qu'en Allemagne, entre 1913 et 1928, le nombre d'ouvriers occupés dans les mines de charbon de la Rhur a diminué de 10 % tandis que la production par ouvrier a augmenté de 26 % ; que la production de potasse a augmenté d'un tiers, entre 1921 et 1925, tandis que le nombre d'ouvriers occupés diminuait d'un tiers ; que le nombre d'entreprises de ciment diminuait de 157 en 1913 à 150 en 1928, le nombre d'ouvriers occupés de 25.000 à 18.335, tandis que la production augmentait de 6,8 à 7,6 millions de tonnes ; que dans la même période, le nombre des entreprises produisant le fer diminuait de 70 à 48, le nombre d'ouvriers occupés de 27.000 à 21.000, tandis que la production passait de 10.916.000 tonnes à 13.089.000 tonnes (2). Nous avons là des indices qu'un mouvement analogue à celui que nous avons observé en Amérique s'est aussi produit en Allemagne. Mais l'exemple allemand est tellement confus, tant de facteurs spéciaux ont joué, un si grand nombre de changements de structure se sont produits, qu'il vaut mieux chercher ailleurs les tendances générales de la production et de l'emploi. Le mouvement de rationalisation est né et s'est développé en Allemagne dans des circonstances trop spéciales pour que ses conséquences puissent être très sûrement attribuées à la rationalisation en soi, et non à ces circonstances. Pour toutes ces raisons, il vaut mieux ne pas faire état de l'exemple allemand. En Angleterre, l'indice de la production industrielle (London and Cambridge Economic Service) passe de 100, en 1924, à 116,2 en 1929, tandis que l'indice de

(2) HOBSON, *Rationalisation and Unemployment*, Londres, 1930.

l'emploi n'augmente que de 7 % : l'Angleterre en est donc à la phase que traversaient les Etats-Unis avant la guerre. En limitant le raisonnement aux Etats-Unis, il y a une présomption qu'il est valable, toutes choses égales d'ailleurs, ou le sera un jour, pour les pays moins avancés dans la voie de l'industrialisation.

Augmentation de la production industrielle et diminution de la quantité de main-d'œuvre occupée dans l'industrie : comment cela a-t-il pu se faire ? Une réponse partielle peut être tirée des statistiques qui montrent une augmentation considérable de l'emploi de la force motrice par ouvrier : augmentation de 7 % par an entre 1919 et 1927, contre 2,35 par an entre 1899 et 1919, donc trois fois plus. D'une manière plus générale, ce résultat a été possible grâce à l'emploi de machines et de méthodes de production et d'organisation permettant l'économie de main-d'œuvre. Ne nous perdrons pas dans la forêt des définitions de la rationalisation. On sait aujourd'hui que sous ces mots se cache un ensemble complexe de mesures qui n'ont pas toutes les mêmes conséquences sur la main-d'œuvre. « Si nous fondons en un tout harmonieux les tentatives de Taylor, d'organisation du travail industriel, celles de ses disciples et des psychophysiologues, d'amélioration des rendements d'atelier, celles ensuite de Fayol, de perfectionnement des rouages de direction, celles enfin de Hoover et des industriels américains et allemands, tendant à la standardisation, à la suppression du gaspillage, à la concentration pour la vente à bas prix, nous aurons lié dans une même gerbe les enseignements d'écoles très diverses et tracé les limites actuelles de cette science de l'organisation que l'on appelle de divers noms latins, restitués à notre langue après un séjour à l'étranger : « l'efficiencia » américaine, ou la « rationalisation » allemande, et qui n'est que la « normalisation » du travail » (1). En un mot, c'est la re-

(1) MOCH, *Socialisme et rationalisation*, Bruxelles, 1927, p. 41.

cherche systématique de l'économie dans la production et la distribution.

On comprendra que nous ne nous proposons pas, quel que soit l'intérêt de la recherche, de rechercher les répercussions de chacune de ces mesures si diverses sur la situation de la main-d'œuvre. Elles n'ont pas toutes pour résultat une économie de main-d'œuvre. En tout cas, la conséquence nette de l'application de toutes ces mesures dans l'industrie américaine a été que depuis la guerre, aux Etats-Unis, un volume de production sans cesse croissant a été accompli par une main-d'œuvre en quantité sans cesse décroissante. Tout nous indique que les progrès techniques entraînent à la longue un rétrécissement de l'emploi, tout au moins de l'emploi du travail manuel dans l'industrie.

Cependant, le progrès technique et la compression des coûts, ne sont pas des phénomènes nouveaux ; ils se produisent depuis au moins un siècle. Il est généralement admis, par exemple, que l'emploi d'une machine a pour résultat de réduire au chômage l'ouvrier déplacé par elle, parce qu'il pourra s'écouler un long temps avant qu'il ne retrouve un autre emploi ; mais ce chômage, dit-on, ne sera que *temporaire*. Machinisme et rationalisation n'entraînent qu'un chômage de transition : ils n'ont pas pour résultat de rétrécir d'une manière définitive le volume de l'emploi. En effet, dit-on, la demande de machines par les entrepreneurs soucieux de réduire leurs coûts, crée par elle-même une demande de main-d'œuvre dans l'industrie des constructions mécaniques et les industries qui la fournissent. Mais il ne s'agit pas uniquement d'introduction de nouvelles machines ; plusieurs des mesures groupées sous le terme générique de rationalisation ont pour résultat une économie de main-d'œuvre sans que cela implique aucune commande à d'autres industries. M. Henry Dennison, industriel américain bien connu, remarque d'ailleurs expressément dans « Recent economic changes » (p. 513), que la produc-

tion des machines n'a pas connu entre 1922 et 1927 une prospérité particulière, et d'ailleurs les tableaux ne montrent aucun accroissement notable de la main-d'œuvre employée dans ces industries. Par conséquent, ou bien la rationalisation s'est principalement effectuée par des procédés qui n'impliquent pas l'usage de nouvelles machines, ou bien la demande accrue de machines ne s'est pas traduite par une augmentation sensible de la main-d'œuvre occupée dans les constructions mécaniques. L'argument précédent ne vaut donc pas grand chose, tout au moins en ce qui concerne les Etats-Unis et la période d'après-guerre. Mais, dit-on, le but de la rationalisation, c'est la compression des coûts. Celle-ci va se traduire — soit par une baisse des prix de vente, donc une extension du marché, et le réembauchage à bref délai des ouvriers exclus du processus de production, — soit, si les prix ne baissent pas, par une augmentation des profits des entrepreneurs, donc par une demande accrue de leur part. Le résultat final d'une réduction des coûts consécutive à l'adoption de procédés permettant l'économie de main-d'œuvre, c'est, tôt ou tard, une nouvelle demande de main-d'œuvre. L'emploi de celle-ci n'ira donc pas en diminuant.

Remarquons tout d'abord que les perfectionnements techniques apportés à une entreprise ne se traduisent pas forcément par une diminution des coûts. Si la compression des coûts est le but des mesures de rationalisation, celui-ci n'est pas toujours atteint. Quand par exemple on remplace une main-d'œuvre abondante et bon marché par des installations obtenues à l'aide d'un capital rare et cher, le perfectionnement technique dispensateur de main-d'œuvre se traduira par des charges en capital fort lourdes. Le résultat sera donc une augmentation du prix de revient, et la main-d'œuvre exclue du processus de production ne sera pas reprise : elle sera remplacée par du capital, sans aucune compensation. Mais l'hypothèse du rempla-

cement d'une main-d'œuvre abondante et bon marché par du capital rare et cher est de nature exceptionnelle et se présente rarement ; en général, c'est l'inverse qui a lieu. Admettons qu'une diminution du coût a effectivement lieu, plus ou moins importante selon l'importance du prix de la main-d'œuvre dans le prix de revient total. Supposons que l'économie de main-d'œuvre se traduise par une diminution substantielle des coûts. De deux choses, l'une : ou bien le prix de vente sera corrélativement diminué, ou bien il ne le sera pas. Remarquons que le prix de vente qui doit diminuer, c'est le prix de détail. Si le prix de vente ne diminue pas, il n'y a pas de raison pour que la demande permette de réembaucher les ouvriers licenciés ; mais les profits des entrepreneurs ou des intermédiaires étant accrus, ceux-ci peuvent, en imprimant à ces gains une certaine direction, créer une demande de main-d'œuvre. Si les prix de vente diminuent tout dépend de l'élasticité de la demande. S'il s'agit d'un produit dont la demande n'est pas élastique, il ne s'en suivra pas une augmentation de la production. Même si la demande est élastique, rien ne dit que l'augmentation de la production qui répondra à la baisse des prix permette de la réabsorption de toute la main-d'œuvre exclue. Il se peut qu'il soit fait face à cette demande pour une utilisation plus complète de la puissance de production accrue de l'industrie, et en employant relativement peu de main-d'œuvre. On voit que rien ne dit que la main-d'œuvre « économisée » doive être finalement reprise. Encore, ne tient-on pas suffisamment compte du facteur « temps » et de la faible mobilité du travail, d'où résulte un chômage peut-être considérable et en tout cas permanent.

Lesquelles des hypothèses envisagées plus haut se sont produites, et lesquelles ne se sont pas produites, de sorte que la réfutation classique ait été contredite par les faits ? Les prix de vente des produits ont-ils été empêchés de baisser suffisamment par la politique d'infla-

tion systématique du Federal Reserve Board ? Et si la baisse des prix n'a pas eu lieu, ou a été insignifiante, est-ce que les hauts profits qui caractérisent cette époque (augmentation de 9 % par an des profits des sociétés industrielles, et de 6 % par an des paiements de dividendes, entre 1922 et 1927) n'ont pas été affectés à des usages peu susceptibles d'augmenter la demande de main-d'œuvre dans l'industrie, par exemple à des services ou à la spéculation (hausse de 14,1 %, entre 1922 et 1927, du prix des actions industrielles) ? Quoiqu'il en soit, un fait est là : c'est qu'une augmentation de la production de 45 % entre 1919 et 1929 a effectivement eu lieu, et que cela n'a pas empêché la main-d'œuvre employée dans l'industrie d'être, à la veille de la crise de 1930, inférieure de 10 % à ce qu'elle était à la veille de celle de 1920.

La productivité a donc augmenté depuis 1919, et même depuis 1923, d'une manière considérable. L'augmentation par rapport à l'avant-guerre est encore plus importante si l'on tient compte de la diminution de la durée de travail. Ainsi le volume du trafic ferroviaire par ouvrier a augmenté de 56 % entre 1899 et 1925, mais le trafic par heure de travail a augmenté dans la même période de 100 %. Comme on l'a maintes fois remarqué, le *type* des changements qui ont eu lieu de nos jours n'est rien moins que nouveau. Des transformations de la technique de production ont toujours eu lieu, et se sont toujours traduits par du chômage, étant donnée l'imparfaite mobilité du travail. Ce qui est nouveau c'est le *rythme* du progrès. A partir d'un certain moment, il semble que la capacité d'absorption de l'industrie en général cesse complètement, puisque celle-ci se met à rejeter la main-d'œuvre précédemment absorbée.

On ne peut pas s'empêcher de rapprocher cette tendance de l'emploi industriel de ce qu'on sait de l'emploi dans les autres groupes économiques. A ce sujet, il faut

signaler une étude sur les changements relatifs qui ont eu lieu dans les différents groupes d'occupations aux Etats-Unis, entre 1850 et 1920 (1). Si on divise la population en 6 groupes : production primaire (agriculture, mines, pêche, etc.), production manufacturière, commerce, transports, services professionnels, et services personnels ou domestiques, on s'aperçoit qu'ils suivent dans le temps des destins différents. Le groupe des producteurs primaires qui occupait 50 % de la population active en 1870, n'occupait plus en 1920 que 30 % de cette population. Le groupe de la production manufacturière, c'est-à-dire l'industrie proprement dite, a augmenté surtout depuis la fin du siècle dernier. Les services domestiques sont restés stationnaires avec une tendance à diminuer. Les groupes du commerce et des transports sont ceux qui ont montré le rythme d'accroissement le plus rapide, et aussi le groupe des professions. Ce que nous savons de l'évolution de l'emploi depuis 1920, aux Etats-Unis et ailleurs, permet de prolonger la ligne générale de l'évolution. La tendance générale à la diminution du groupe des producteurs primaires continue. Les progrès de la culture mécanique rendent disponibles un grand nombre de travailleurs agricoles. Un auteur canadien écrit que « pour la première fois l'agriculture ressent pleinement les effets de la révolution industrielle, et que sans aucun doute, on est à la veille de changement économiques et sociaux de la plus grande importance » (2). A son tour, depuis 1920 pour les Etats-Unis, à des dates plus proches ou futures pour les autres pays, l'industrie n'est pas en mesure d'absorber une main-d'œuvre croissante, et, au contraire, elle a et aura besoin de moins en moins de main-d'œuvre. La main-d'œuvre ne trouvera plus de débouchés suffisants dans l'industrie et l'agri-

(1) A. ROSS ECKLER, *Occupational Changes in the U. S., 1850-1920*, dans *Review of Economic Statistics*, mai 1930.

(2) *Revue internationale du Travail*, mars 1931.

culture. Et ceci est conforme à la théorie économique. « La théorie économique indique qu'avec le développement d'une nation sur la voie de l'industrie, une plus grande proportion de la population s'occupe de rendre des services, et une plus faible proportion de produire les biens » (1). Si certaines industries peuvent, et se sont effectivement développées, ce sont principalement les industries de luxe ou de demi-luxe. Et ceci aussi est conforme à la théorie. « L'étroite capacité de l'estomac de l'homme, notée par Adam Smith, et l'étroite largeur de son dos empêche l'expansion indéfinie de la demande des produits indispensables à l'alimentation et au vêtement, de sorte que le progrès dans la richesse et la civilisation conduit nécessairement, et heureusement, à l'emploi d'une proportion toujours moindre de la population dans la production des articles fondamentaux, et d'une proportion toujours croissante à la fabrication d'articles de luxe » (2). Encore, le progrès des industries de luxe ne pourra-t-il pas permettre une absorption notable de main-d'œuvre. Il faut en prendre son parti : la tendance générale du progrès technique est de restreindre l'emploi du travail manuel dans la production des biens.

Au contraire, et toute l'histoire d'après-guerre le confirme, de plus en plus le groupe des services ira se développant. A cet égard, la ligne générale de l'évolution est la même qu'avant la guerre. Dans tous les pays, les groupes professionnels occupés à rendre des services, et non plus à produire les biens, ont augmenté dans des proportions considérables. Entre 1919 et 1929, aux Etats-Unis, plus de 3 millions de travailleurs agricoles ont quitté les campagnes, et l'industrie a rejeté environ un million d'ouvriers, mais l'emploi dans le commerce a augmenté de 1.500.000, entre 1920 et 1927, notamment le commerce des automobiles et accessoires, garages,

(1) *Review of Economic Statistics*, mai 1930, p. 77.

(2) CANNAN, dans *Economic Journal*, 1930, p. 54.

radios, électricité, etc., ; mais tout le groupe de la distribution a augmenté. De même, le nombre de ceux « attachés à divers groupes », c'est-à-dire de médecins, d'avocats, d'artistes, d'instituteurs, d'individus occupés dans les hôtels, restaurants, banques, compagnies d'assurances, cinémas, etc., a augmenté de 2.500.000 entre 1920 et 1927. Même augmentation de l'emploi dans les entreprises d'utilité publique, de spectacles, de commerce, d'automobiles et accessoires, dans les professions et la distribution en général, en Angleterre. Les statistiques de l'assurance-chômage montrent que l'augmentation de l'emploi la plus considérable qui ait eu lieu entre 1923 et 1928 se trouve dans la distribution, plus exactement dans le commerce de détail, où 360.000 personnes de plus (ou 31 %) ont trouvé un emploi. Même augmentation du nombre des employés en Allemagne.

De ces tendances générales de l'emploi — diminution de ceux qui produisent, augmentation de ceux qui distribuent et rendent des services — que résultera-t-il au point de vue du chômage ? Si la mobilité des travailleurs était parfaite, les ouvriers exclus par les progrès techniques de la production industrielle et agricole pourraient prendre place dans le groupe de la distribution et des services qui se développe chaque jour. Mais cette possibilité est toute théorique. Et le processus que nous avons décrit doit donc se traduire par des difficultés et des souffrances pour ceux dont on n'a plus besoin.

Ces fluctuations extraordinaires, et cette tendance générale du chômage, que nous avons vu se dérouler après la guerre peuvent toutes être rattachées, par un lien plus ou moins direct et plus ou moins visible, à la guerre. Même en ce qui concerne les progrès techniques qui ne sont pourtant pas des phénomènes nouveaux, la guerre a joué son rôle : « La guerre a attiré l'attention sur la

production en grand et ses avantages... Elle a aussi grandement développé notre équipement industriel, et l'effort pour maintenir cet outillage en activité explique en partie la grande production de ces dernières années » (1). On ne pourra jamais énumérer toutes les conséquences de la guerre. Ce qu'on peut dire, c'est que par la secousse qu'il en a reçu, le mécanisme si délicat de l'économie moderne s'est trouvé faussé, et qu'un grand nombre de mouvements désordonnés ont montré que l'équilibre existant a été violemment rompu, et qu'un nouvel équilibre n'était pas facile à établir. Le réseau complexe des relations d'affaires a été détruit. Des concurrences nouvelles sont nées et sont vite devenues victorieuses. Des pays jusque là producteurs de matières ou de denrées sont entrés dans la voie de l'industrialisation. Le commerce international s'est trouvé complètement disloqué. Des industries se sont enflées au delà des besoins normaux. Des territoires ont été pris et distribués de telle sorte que l'équilibre des différentes économies nationales s'est trouvé rompu. Une grande partie du capital et de l'épargne du monde a été détruite, amenant une famine de capitaux dans la majorité des Etats. Des modifications ont eu lieu dans le nombre, la composition et la répartition territoriale de la population active. Les diverses monnaies autrefois liées entre elles se sont séparées et ont fluctué d'une manière désordonnée. Des écarts considérables ont eu lieu dans les mouvements des prix. Certaines classes sociales se sont enrichies tandis que d'autres se trouvaient ruinées du jour au lendemain. Des politiques monétaires différentes stimulaient la production dans certains pays et l'entravaient dans d'autres. La liberté de mouvement des prix, des salaires, des capitaux, des marchandises et des populations s'est trouvée considérablement restreinte,

Il est impossible de dire quelle a été la part de chacun

(1) *Recent Economic changes*, p. 80.

de ces phénomènes — et de tous ceux qui n'ont pas été cités — dans les fluctuations et le volume du chômage que nous avons vu être si différents de leurs aspects d'avant-guerre. Mais il apparaît avec évidence que la guerre a amené un bouleversement de la structure économique du monde et des nations, et qu'à ces changements de structure les adaptations de la main-d'œuvre n'ont été que fragmentaires et lentes, mais extrêmement pénibles.

CHAPITRE IV

LES CAUSES DU CHOMAGE

Les chapitres précédents ont montré la variété des mouvements et du volume du chômage dans le temps et dans l'espace ; fluctuations saisonnières, qui ont lieu dans le cadre de l'année : augmentation du chômage à de certains mois, diminution à d'autres ; fluctuations qui n'ont d'ailleurs pas la même importance dans tous les pays, et qui varient selon les industries, les professions, les localités et même les entreprises. Fluctuations cycliques, qui s'étendent sur plusieurs années, plus internationales dans leur étendue, plus générales quant aux industries et les professions qu'elles affectent ; mais elles aussi d'une importance variable selon les pays, les régions, les industries, les professions et les époques. Fluctuations irrégulières, ou extraordinaires, enfin qui, comme leur nom l'indique, présentent un caractère fortuit, accidentel, irrégulier pour tout dire, par opposition aux fluctuations cycliques qui, quoiqu'on dise présentent une certaine régularité, une certaine simultanéité internationale, et qui supposent l'écoulement d'un certain temps, suffisant pour permettre aux diverses actions et réactions des phénomènes de se produire, et aux quatre phases : reprise, prospérité, crise, dépression, de s'engendrer les unes les autres. Entre fluctuations irrégulières et fluctuations cycliques, la frontière est indécise et n'a d'ailleurs jamais été tracée ; certains auteurs les confondent, d'autres les distinguent. Le choix entre ces attitudes dépend de la conception qu'on se fait du cycle

économique. Quoiqu'il en soit, ces diverses fluctuations du chômage ne sont que des mouvements au-dessus et au-dessous de son niveau moyen. Car le chômage est un phénomène permanent, qui se rencontre aussi bien en période de pleine-saison qu'en période de morte-saison, en période de prospérité comme en période de dépression, avant comme après la guerre. Les fluctuations sont comme des vagues qui plissent la surface des lacs de chômage, de lacs qui auraient des niveaux différents dans les divers pays et aux diverses époques. Certaines époques, comme l'avant-guerre, ont un étiage de chômage relativement bas, d'autres, comme l'après-guerre, un étiage élevé. Dans l'une et l'autre époque des fluctuations de même nature, saisonnières, cycliques, irrégulières, ont eu lieu.

Sur les causes de ces diverses fluctuations, comme sur celles du volume permanent de chômage qui ne disparaît jamais, comme aussi sur les tendances générales du chômage, les chapitres précédents ont eu à se prononcer. Il est bien plus facile de rendre compte de la diversité des aspects de ce phénomène, le chômage, que de les expliquer. Il est plus facile d'expliquer chacun de ces aspects par une cause, et de donner ainsi une multitude de causes pour expliquer la diversité du phénomène, que de mettre un peu d'ordre dans ces causes, d'établir une hiérarchie entre elles, de rechercher et de découvrir, au-dessous de la foule grouillante des causes immédiates, les causes profondes qui expliquent non plus seulement une partie et un aspect du phénomène, mais tout le phénomène dans toute sa diversité. Qu'il soit possible d'arriver à une explication unique du chômage, cela est très douteux. Mais il faut maintenant essayer d'expliquer non plus les fluctuations ou le volume du chômage, mais *le* chômage.

On peut essayer, comme point de départ, de définir le chômage : un déséquilibre entre l'offre et la demande de main-d'œuvre : l'offre étant en excès de la demande,

une partie de la main-d'œuvre est condamnée au chômage ; mais cette définition, acceptée par un grand nombre d'économistes, est cependant critiquable ; elle est fondée sur la conception ancienne de l'offre et de la demande. L'analyse moderne a montré, en effet, qu'il n'y a pas une offre et une demande pour une marchandise ou un service quelconque, mais autant d'offres et de demandes qu'il y a de prix offerts et demandés. Si, par exemple, les maîtresses de maison ne parviennent pas à trouver de cuisinières en nombre suffisant, elles s'exprimeraient d'une manière inexacte en disant que l'offre de cuisinières est inférieure à la demande ; parce qu'il suffira qu'elles déclarent payer le double du prix actuel pour qu'elles n'aient que l'embaras du choix. Un grand nombre de personnes qui exerçaient un autre métier, ou qui même ne travaillaient pas, deviendront immédiatement des offrantes de main-d'œuvre. On voit que l'offre de main-d'œuvre varie, et ne se confond jamais avec le chiffre de la population. On voit aussi qu'il est impossible de traiter du chômage en négligeant de parler du salaire.

Il vaut donc mieux dire : le chômage est un déséquilibre entre la quantité de main-d'œuvre offerte à un taux de salaire donné, et la quantité demandée à ce même taux ; la quantité de main-d'œuvre offerte à un certain taux de salaire étant en excès de la demande à ce même taux, une partie de la main-d'œuvre est condamnée au chômage. Une telle façon de s'exprimer laisse de côté le chômage partiel. Mais ceci ne présente pas un grand inconvénient, le raisonnement étant le même quel que soit le mode de répartition du chômage. Si, conformément à la théorie moderne de l'offre et de la demande, on introduit, à côté des quantités de main-d'œuvre offertes et demandées, les prix (c'est-à-dire des salaires) offerts et demandés, on s'aperçoit que pour chaque taux de salaire il y a une offre et une demande distinctes. En règle générale, la demande de main-d'œuvre diminue au fur et à mesure que le taux de

salaire s'élève, tandis qu'au contraire l'offre de main-d'œuvre augmente avec chaque augmentation de ce taux. La représentation graphique de l'offre comme de la demande de main-d'œuvre est donc une courbe, et le point d'intersection des deux courbes détermine d'un côté le degré de l'emploi, et de l'autre le montant des salaires.

S'il en est ainsi, et si le déséquilibre s'apprécie par rapport aux taux de salaires, il existe certainement un taux de salaire auquel toute la quantité de main-d'œuvre offerte sera absorbée par la demande, quel que soit l'état de celle-ci. Comme le fait remarquer le professeur Pigou, ceci peut d'ailleurs aller jusqu'à des taux de salaires *négatifs*, c'est-à-dire que cette possibilité suppose que les salariés préféreraient faire des paiements à leurs patrons plutôt que de rester en chômage. Dans ces conditions, évidemment, tout chômage disparaît. L'existence d'un taux de salaire, positif ou négatif, auquel toute la quantité de main-d'œuvre offerte est absorbée par la demande, ne permet-il pas de dire que la rigidité des taux de salaires, ou plus exactement leur imparfaite plasticité, est *la* cause du chômage ? Puisque n'importe quel événement pourrait se produire, n'importe quelles circonstances pourrait affecter l'offre ou la demande, elle ne se traduiraient jamais par du chômage pourvu que les offrants de main-d'œuvre acceptent de se contenter du taux d'équilibre. En d'autres termes, puisqu'il existe certainement un taux de salaire, positif ou négatif, auquel toute l'offre de main-d'œuvre est absorbée par la demande, et où par conséquent tout chômage disparaît, n'est-ce pas le refus d'accepter ce taux qui est *la* cause du chômage ? Il est facile d'imaginer un état de choses où toute la main-d'œuvre sera constamment et complètement occupée, et où par conséquent l'incidence de tous les facteurs s'exercerait uniquement sur les salaires. Il semble bien que nous touchions là à l'unité tant recherchée, à la cause unique, l'insuffisante plasticité

des taux des salaires, en l'absence de laquelle toute possibilité de chômage disparaît.

Mais il vaut mieux dire que c'est là une *condition*, non une cause du chômage. La conception de salaires négatifs, c'est-à-dire d'ouvriers faisant des paiements à leurs patrons pour avoir le privilège de travailler est tellement étrangère à l'aversion que l'homme a pour le travail, et au désir qu'il ressent pour les fruits de celui-ci, qu'elle apparaît comme une pure construction de l'esprit, sans aucun contact avec le réel. Il y a des faits dont le raisonnement ne peut faire abstraction : les particularités du travail humain sont de ceux-là. Si on recherche, comme c'est notre cas, les causes du chômage *dans le cadre du régime économique actuel*, il faut prendre les éléments essentiels de cette économie comme des données et rechercher qu'elle est en leur présence, et non en leur absence, les causes du chômage. Nous dirons donc que l'imparfaite plasticité des salaires est une condition, non une cause, des salaires.

C'est aussi faire abstraction d'un des éléments essentiels de l'économie moderne que de dire que le chômage est un déséquilibre entre l'offre et la demande de main-d'œuvre au taux actuel des salaires. En effet, il n'existe pas, à un taux de salaire donné, une seule offre et une seule demande, mais une multitude d'offres et une multitude de demandes. C'est un des traits fondamentaux de notre économie, qu'offres et demandes soient indéfiniment nombreuses et dispersées. La demande, tout d'abord, est exercée par des milliers d'entrepreneurs qui ne demandent pas seulement une certaine quantité de main-d'œuvre à un certain prix, mais aussi une main-d'œuvre qui doit avoir certaines qualités bien définies. Jamais, ou presque, l'emploi offert est susceptible d'être exercé par n'importe qui ; même pour les travaux les plus rudimentaires, et pour la demande des travailleurs les moins qualifiés, certaines aptitudes physiques sont demandées. L'offre, d'autre part, n'est pas non plus une ; c'est l'offre

de millions d'individus recherchant chacun de leur côté un emploi ; et qui non seulement demandent des salaires différents, mais encore n'acceptent de travailler que dans certaines localités, certaines industries et certaines professions. La fragmentation infinie de l'offre et de la demande qui caractérise l'économie moderne ne permet donc pas de dire que le chômage est un déséquilibre entre l'offre et la demande à un salaire donné, mais bien plutôt que c'est la conséquence nette des déséquilibres résultant de la confrontation de millions d'offres et de millions de demandes à des taux de salaires extrêmement divers.

Cette infinie fragmentation de l'offre et de la demande de main-d'œuvre est encore une condition du chômage. On conçoit facilement que, du fait de cette dispersion, une certaine quantité de main-d'œuvre reste oisive alors qu'il existe ailleurs une demande de ses services, et qu'offres et demandes demeurent insatisfaites parce qu'elles ne peuvent se rencontrer, et ceci faute de centralisation de l'offre et de la demande. Il y a ainsi chaque jour de par le monde des milliers d'individus qui restent inoccupés, alors qu'il existe une demande de leurs services qu'ils ignorent. Quelquefois ils la connaissent, mais ne peuvent ou ne veulent la satisfaire, parce qu'ils la considèrent comme hors de leur portée. Ici ce n'est pas seulement la fragmentation de l'offre et de la demande qui empêche l'emploi : c'est aussi une des caractéristiques du travail, son imparfaite mobilité. Imparfaite mobilité dans l'espace : les hommes ne se déplacent pas aussi facilement que les oiseaux ; très souvent ils ont de multiples attaches avec une localité, une région ou un pays, qui les empêchent de s'emparer des demandes de leurs services qui se manifestent ailleurs. Ces liens qui retiennent les travailleurs dans un lieu quelconque peuvent être de plusieurs sortes : habitudes, logement, famille, relations, communauté de langue, etc. Les statistiques du chômage montrent quelquefois la curieuse proximité des localités à fort chômage et des localités

où la demande de main-d'œuvre ne trouve pas de contrepartie. En tous cas, du fait de cette imparfaite mobilité une grande quantité de main-d'œuvre demeure chaque jour inutilisée parce que la demande de ses services s'exerce trop loin d'elle.

Une quantité encore moindre de main-d'œuvre demeurerait en chômage si à une parfaite mobilité dans l'espace s'ajoutait une parfaite mobilité entre les professions. En effet, nous avons vu que les offres et les demandes n'étaient pas seulement des offres et des demandes de quantités de main-d'œuvre, mais plutôt de quantités de main-d'œuvre d'une certaine qualité. Il en résulte que très souvent une certaine quantité de travail pourrait être accomplie par des individus chômeurs s'ils possédaient les aptitudes requises. Du fait de l'imparfaite mobilité du travail entre les professions, comme de l'imparfaite mobilité dans l'espace, des courbes d'offre et de demande de main-d'œuvre ne se rencontrent pas et restent insatisfaites. Cette imparfaite mobilité du travail est une autre condition du chômage. Si nous voulions donner une énumération complète des conditions du chômage, nous serions obligés de citer une série de traits caractéristiques de l'économie moderne. Par exemple, la conduite de l'économie par des entrepreneurs guidés par le profit est, au même titre que l'imparfaite plasticité des salaires, une condition *sine qua non* du chômage ; en effet, si l'entrepreneur renonçait à réaliser un bénéfice, ou acceptait même de subir des pertes pour avoir le privilège d'employer de la main-d'œuvre, toute la main-d'œuvre serait toujours occupée, et il n'y aurait jamais de chômage. De même, la liberté de production et de consommation permet des fluctuations de la demande et de l'offre qui, étant données l'inertie de la main-d'œuvre et la difficulté d'adapter les conditions du travail à ces fluctuations, se traduisent par du chômage.

Mais laissons-là ces conditions du chômage. Nous étions partis d'une conception en quelque sorte idéale et plané-

taire de l'économie ; nous aboutissons maintenant à une conception cellulaire et concrète. Il n'existe pas une demande générale de main-d'œuvre en général, pas plus qu'une offre générale de main-d'œuvre en général. Du fait de l'imparfaite mobilité du travail entre les professions et dans l'espace, il convient de considérer les courbes d'offre et de demande de main-d'œuvre pour chaque localité et pour chaque profession. Transportons le raisonnement à l'intérieur de la cellule économique spécialisée (d'une superficie indéterminée mais n'excédant pas les possibilités de déplacement des travailleurs) et demandons-nous pourquoi, à l'intérieur de cette cellule, toute la quantité de main-d'œuvre n'est pas occupée.

Si certains individus chôment, c'est parce que, étant donné le salaire qu'ils demandent, les entrepreneurs estiment qu'ils ne retireraient aucun profit, ou un profit insuffisant de leur emploi. Ce sont les perspectives de profit qui commandent l'activité économique des entrepreneurs, qui exercent en dernier ressort la demande de main-d'œuvre ; c'est d'après ces perspectives qu'ils décident de la quantité de main-d'œuvre à occuper, à un salaire donné. Si ces perspectives de profit apparaissent insuffisantes aux entrepreneurs, une partie plus ou moins grande de l'offre de main-d'œuvre demeurera inoccupée. Nous dirons donc que la cause du chômage d'une partie de la main-d'œuvre, c'est que son emploi au salaire qu'elle demande n'offre pas de perspectives de profit suffisantes aux entrepreneurs. Mais ce n'est là que la cause immédiate du chômage. Il faut rechercher maintenant quels sont les facteurs qui déterminent les perspectives de profit et qui agissent sur elles de manière à détourner les entrepreneurs d'employer toute la quantité de main-d'œuvre disponible dans une localité et une profession déterminées.

La main-d'œuvre est un des facteurs de la production. L'intérêt que l'entrepreneur a de l'employer dépend

de la différence entre ce qu'elle lui rapporte et ce qu'elle lui coûte. Il ne suffit pas, pour que chaque individu soit occupé, qu'il rapporte par son emploi plus qu'il ne coûte. Le fruit de l'entreprise doit non seulement rembourser à l'entrepreneur la rémunération du travail, mais encore permettre de payer les matières premières, l'intérêt du capital, le loyer de la terre et des immeubles, l'impôt, l'amortissement, les frais généraux, et, en outre, assurer à l'entrepreneur un profit estimé par lui suffisant pour l'encourager à continuer d'entreprendre sur la même échelle. Le profit apparaît comme une différence entre ce que l'entrepreneur paye et ce qu'il encaisse. Ce qu'il encaisse est déterminé par les prix de vente et le volume de ses ventes, c'est-à-dire les quantités vendues. Ce qu'il paye est déterminé par les prix des différents facteurs de la production et de la quantité de ces facteurs dont il use. On voit que le profit actuel, et les perspectives de profit, dépendent d'une foule d'éléments, et qu'une foule de facteurs peuvent, en affectant les prix de ventes ou les quantités vendues, les quantités des facteurs de la production et leur prix, affecter par cela même les profits actuels et les perspectives de profit, et par conséquent aussi la quantité de main-d'œuvre employée par les entrepreneurs.

On voit combien il serait vain de vouloir donner une énumération complète des causes du chômage puisque, comme on l'a vu dans les chapitres précédents, une foule d'événements peuvent agir et agissent, soit sur les prix de vente, soit sur les quantités vendues, soit sur les prix des facteurs de la production, soit sur les quantités de ces facteurs, de manière à ce que le solde qui constitue le profit de l'entrepreneur disparaisse, ou soit restreint, ou apparaisse comme menacé dans l'avenir, de telle sorte que les entrepreneurs soit détournés d'employer toute la quantité de main-d'œuvre disponible. Les perspectives de profit de l'emploi de la main-d'œuvre dépendent de tant de facteurs qu'on ne peut jamais citer

qu'un nombre plus ou moins grand d'exemples d'événements qui, parce qu'ils agissent sur les perspectives de profit, agissent aussi sur la quantité de main-d'œuvre employée, et peuvent, par conséquent, être appelés causes du chômage.

Par exemple, la demande se détourne d'un produit parce que celui-ci cesse de lui plaire, et, par suite, les quantités de ce produit susceptibles d'être vendues, ou les prix qu'on en peut obtenir, ne sont pas suffisants pour permettre d'employer toute la main-d'œuvre disponible au salaire demandé. Ou bien la demande de ce produit ne diminue pas, mais d'autres entreprises, du même pays ou de pays différents, parviennent à attirer à eux cette demande, de sorte que l'entreprise n'a plus à satisfaire qu'une faible portion de la demande : le résultat sera que la quantité de main-d'œuvre occupée par cette entreprise diminuera, et qu'il y aura un chômage de plus ou moins longue durée. Ce sont là des exemples de diminution des perspectives de profit par suite de facteurs (concurrence, mode, fluctuation de la demande) agissant sur les quantités ou les prix de vente. D'autres facteurs peuvent, en agissant sur les prix des facteurs de la production, agir sur les perspectives de profit et par suite sur l'emploi. Par exemple, à la suite d'une guerre ou d'une inflation, la rareté du capital peut devenir telle, son prix, c'est-à-dire le taux de l'intérêt, si élevé, que les perspectives de profit résultant de l'emploi d'une grande quantité de main-d'œuvre au salaire demandé deviennent insuffisants. Les chapitres précédents contiennent un certain nombre d'exemples de facteurs agissant sur les divers éléments du profit. Il est donc inutile de multiplier les exemples.

La conclusion de notre recherche est donc la suivante : les causes du chômage sont innombrables, mais la cause immédiate du chômage, c'est-à-dire de l'utilisation seulement partielle de la main-d'œuvre disponible, c'est que, étant donné le salaire qu'ils doivent payer, le profit

que les entrepreneurs pensent retirer de l'utilisation de la main-d'œuvre ne sont pas suffisants pour les engager à employer toute la main-d'œuvre disponible. Les causes du chômage sont innombrables parce qu'une multitude de facteurs peuvent agir, et agissent, sur ces perspectives de profit de manière à empêcher l'utilisation complète de la main-d'œuvre disponible. Et tout facteur qui agit pour restreindre ainsi les perspectives de profit a le droit d'être appelé cause du chômage. D'autre part, tous ces facteurs, toutes ces causes jouent dans un milieu économique où existent un certain nombre de conditions — comme l'imparfaite plasticité des salaires, l'imparfaite mobilité du travail, la liberté de production et de consommation — qui favorisent l'existence du chômage, et en l'absence desquelles, celui-ci cesserait d'exister ou diminuerait notablement.

C'est dire que le chômage a ses racines vigoureusement plantées dans les fondements mêmes de l'activité économique, que ces racines sont infiniment nombreuses et difficiles à extirper, et que seuls des utopistes peuvent se bercer de l'espoir de le voir un jour disparaître.

Vu : Le Président de la Thèse,
Roger PICARD.

Vu : Le Doyen,
BERTHÉLEMY.

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Académie de Paris,
CHARLÉTY.

BIBLIOGRAPHIE

- A. C. PIGOU. — *Industrial Fluctuations*. Londres, 1929.
- Wesley MITCHELL. — *Business Cycles. The problem and its setting*. New-York, 1930.
- Sir William BEVERIDGE. — *Unemployment, a problem of industry*, Londres, 1930.
- Business Cycles and Unemployment*. New-York, 1923.
- Recent Economic changes*. New-York, 1929.
- Waste in Industry*. New-York, 1921.
- Henry CLAY. — *The post-war unemployment problem*. Londres, 1930.
- Ronald C. DAVISON. — *The unemployed, old policies and new*. Londres, 1929.
- FELDMAN. — *The regularization of employment*. New-York 1925.
- Can Business prevent unemployment ?* by Sam A. LEWISOHN, Ernest G. DRAPER, John R. COMMONS, Don D. LESCOLIER. New-York, 1925.
- Seasonal Trades*, par plusieurs auteurs. Londres, 1912.
- J. A. HOBSON. — *Rationalisation and unemployment*. Londres, 1930.
- A. L. BOWLEY. — *Some Economic consequences of the Great War*. Londres, 1930.
- WILLFORD J. KING. — *Employment, Hours and earnings, in Prosperity and depression*, National Bureau of Economic research publications, n° 5.
- BELLERBY. — *Le contrôle du crédit comme remède au chômage*.
- H. FUSS. — *La prévention du chômage et la stabilisation économique*.
- LAWRENCE. — *Stabilization of prices, a critical study of the various plans proposed*, Macmillan, 1928.
- BERRIDGE. — *Cycles of unemployment in the U. S., 1903-1922*. New-York, 1923.
- Is unemployment inevitable ?* Londres, 1924.
- Seasonal Operations in the construction industries*. New-York, 1924.

Publications du Bureau International du Travail. Etudes et documents, Série C (chômage), notamment :

Bibliographie du chômage. B. I. T., 1930.

Les problèmes du chômage, quelques aspects internationaux,
• 1920-1928.

Publications de la Société des Nations.

REVUES

Economic Journal.

Monthly Labor Review.

Revue internationale du Travail.

Les documents du Travail.

Ministry of Labour Gazette.

Reichsarbeitsblatt.

Bulletin du Ministère du Travail.

American Labor Legislation Review.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1	
CHAPITRE PREMIER. — <i>Les fluctuations saisonnières du chômage.</i> — Fluctuations dans les diverses régions, industries, professions, entreprises et localités. — Conditions climatiques et fluctuations de la demande. — Répercussion des fluctuations de la demande sur la production et l'emploi. — Rôle de l'imparfaite mobilité du travail		15
CHAPITRE II. — <i>Les fluctuations cycliques du chômage.</i> — Place du cycle de chômage dans le cycle général. — Cycle de production et cycle d'emploi. — Fluctuations dans les diverses régions, industries, professions et entreprises. — Cycles des prix de vente et cycles des prix de revient. — Cycles des perspectives de profit.		50
CHAPITRE III. — <i>Fluctuations irrégulières et mouvements de longue durée du chômage.</i> — La notion de fluctuation irrégulière. — Le chômage après la guerre en Angleterre, en Allemagne et aux Etats-Unis. — bouleversement de structure et chômage.....		94
CHAPITRE IV. — <i>Les causes du chômage.</i> — Offre et demande de main d'œuvre. — Causes et conditions du chômage. — Imparfaite plasticité des salaires. — Imparfaite mobilité du travail. — Multiplicité des facteurs agissant sur les perspectives de profit et sur l'emploi		161
BIBLIOGRAPHIE	173	

Imp. des PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE, Paris-Saint-Amand. — 12-11-1931
